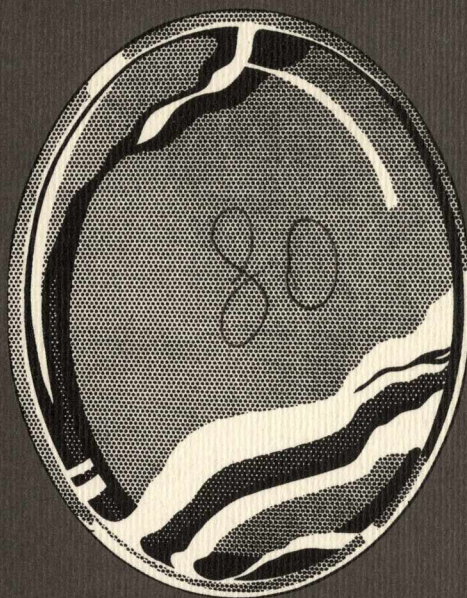


GRUPPO GFT
BILANCIO CONSOLIDATO
1988



GRUPPO GFT

GFT S.p.A.

Capitale sociale 28 miliardi interamente versati

Sede sociale in Corso Emilia 6, Torino, Italia

Iscritta al tribunale di Torino al n. 786/71 del Registro delle Società

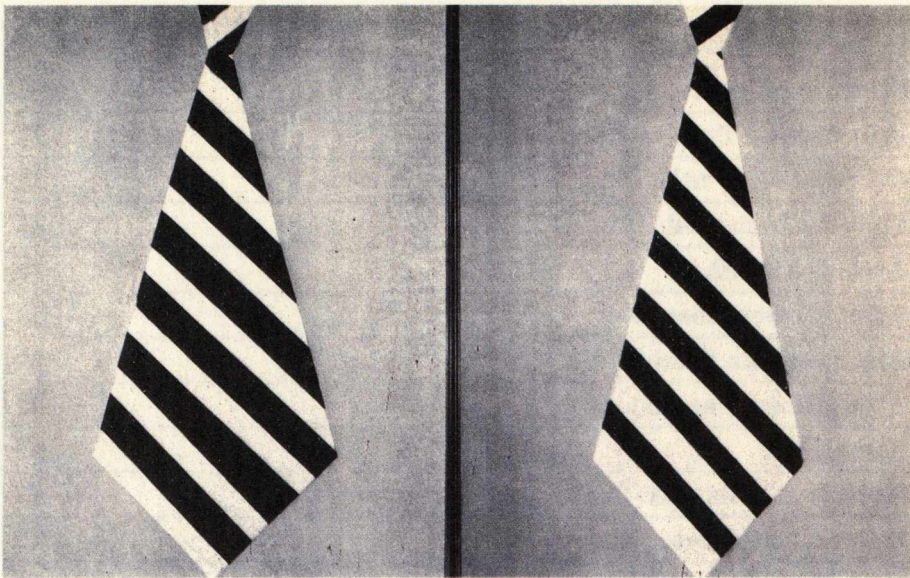
CRUITO CFT

CRUITO CFT

CRUITO CFT
CRUITO CFT
CRUITO CFT

INDICE

Lettera agli Azionisti	pagina 5
Scenario influente	9
Il Gruppo GFT nel mondo	16
Il Gruppo GFT nel 1988	18
Politiche Industriali	23
Aree di Attività	25
Abbigliamento maschile	25
Abbigliamento femminile	29
Abbigliamento sportswear	33
Tessuti	37
Situazione economico-finanziaria	41
Bilancio consolidato del gruppo	45
Note illustrative al bilancio consolidato	52
Criteri di valutazione e commento delle voci	54
Bilancio consolidato in ECU	61
Elenco delle Società del Gruppo GFT	65
Relazione di certificazione	69



Jim Dine, *Two Black and White Ties*, 1961.

S

ignori azionisti,

la crescita economica che ha caratterizzato questi ultimi anni ottanta, in un quadro di relativa stabilità e di soddisfacente coordinamento delle politiche economiche dei principali Paesi industrializzati, ha avuto esiti positivi e inattesi. Essa ha contribuito ad un'espansione della dimensione dei mercati creando nuove opportunità di sviluppo per gli operatori economici.

Dal mercato proviene il segnale più rilevante di cambiamento dello scenario internazionale: una tendenza sempre più accentuata alla globalizzazione dei consumi, un'estensione degli orizzonti competitivi, un superiore grado di integrazione dovuto alla progressiva riduzione delle barriere commerciali.

Questo processo porta con sé due conseguenze. Da un lato implica una maggior attenzione al problema delle dimensioni di impresa, quanto meno sotto il profilo strategico. Dall'altro costringe ad accelerare una più spinta internazionalizzazione delle strutture operative.

A livello generale la sfida dell'internazionalizzazione ha poste molto elevate. Essa pone agli operatori un intreccio di nuovi problemi, da quelli organizzativi, informativi, culturali a quelli causati dalle rilocalizzazioni geografiche che creano la necessità, per le imprese, di dotarsi di nuovi poli direzionali.

Nonostante recenti segnali di dinamismo, in Italia il settore abbigliamento dispone di scarsa esperienza per quanto attiene questi problemi. Nell'immediato passato il settore ha teso a consolidare le posizioni sui mercati esteri agendo soprattutto su dispositivi di natura commerciale o comunicazionale, forte del proprio prodotto.

Ma in un momento in cui il Made in Italy tradisce la perdita del proprio vantaggio competitivo e tende a cedere il passo ad altre combinazioni e valenze, questi elementi non sono più sufficienti.

L'intero Sistema Italia si trova di fronte ad un difficile bivio: accogliere totalmente la sfida dell'internazionalizzazione, accrescendo l'adattabilità e la capacità di conversione del sistema industriale, oppure ripiegare su un ruolo, più interstiziale, di esportatore.

Il Gruppo GFT ha deciso di intraprendere la prima strada, rinnovando la scelta di procedere con maggior determinazione lungo l'asse della politica di espansione sui mercati mondiali.

Dobbiamo essere consapevoli degli sforzi e dei costi richiesti da una simile politica, sia per la velocità con cui deve essere attuata, sia perché coinvolge inevitabilmente stili di lavoro e codici operativi che sono stati alla base della nostra attività e, devo aggiungere, del nostro successo, anche negli anni più recenti.

Il bilancio che andiamo a sottoporvi esprime in tutte le sue valenze la direzione che abbiamo deciso di intraprendere.

Nel 1988 il Gruppo GFT ha raggiunto un fatturato consolidato di 1.192 miliardi di lire, registrando un incremento del 20% rispetto all'anno precedente. L'utile netto è stato di 40,4 miliardi. Va evidenziato che per la prima volta il giro d'affari realizzato all'estero ha superato quello nazionale, rappresentando il 54% del totale.

Gli Stati Uniti, dove ormai da tempo insistiamo con politiche più incisive di penetrazione, hanno confermato, nell'anno appena trascorso, la dinamica più favorevole. Su questo mercato, che ci ha visti superare l'impasse competitiva legata alla pesante svalutazione del dollaro di tre anni or sono, siamo presenti con un'unità produttiva, affiancata, nell'area nord-americana, dai due stabilimenti messicani.

Nell'88 è stata lanciata, grazie all'accordo di partnership con lo stilista Joseph Abboud, una nuova collezione interamente concepita per il mercato americano che si aggiunge ad altre iniziative già promosse localmente negli anni passati.

All'esperienza statunitense si affianca l'area dell'Estremo Oriente, che rappresenta un'opportunità, a cui stiamo dedicando attenzione, e che ha visto l'entrata in funzione dello stabilimento di Tianjin in Cina e l'avviamento di iniziative finalizzate ad una presenza diretta in Giappone.

È tuttavia in direzione dell'Europa che in questa vigilia degli anni '90 e in prospettiva della sua totale unificazione vogliamo concentrare maggiormente i nostri sforzi e le nostre risorse.

Il Mercato Europeo nel suo insieme, Italia inclusa, rappresenta oggi il 60% del giro d'affari del Gruppo GFT. È nostra intenzione rafforzarci in quello che dovrà essere il nostro mercato domestico con una politica articolata, che includa nuove operazioni anche di carattere industriale.

In questo spirito abbiamo posto le basi per un'alleanza strategica con un importante operatore tedesco; aperto una nuova sede in Spagna; sviluppato i contatti in Paesi dell'Est Europeo.

La sfida all'Europa sarà molto impegnativa: le pressioni competitive sono forti, il mercato è saturo, le barriere protezionistiche allentate.

Ci è richiesta una delicata opera di bilanciamento tra politiche di efficacia, rivolte ad aderire alle peculiarità, che pur rimangono, dei mercati locali, e determinate politiche di efficienza.

Quanto precede sostiene il cambiamento, anche organizzativo, interno: un processo già avviato, che dovremo accelerare sensibilmente.

Di questo il più evidente è la graduale messa a punto della struttura a holding dove le unità operative si affrancano gradualmente dalla struttura centrale assumendo sempre più autonomia strategica e gestionale, pur all'interno di un quadro di riferimento comune.

Sul finire dello scorso anno è stata conclusa l'operazione di scorporo dal GFT S.p.A. della Divisione Donna, con la sua attribuzione alla Società GFT DONNA S.p.A., che raggrupperà sotto di sé tutte le attività italiane operanti nel settore femminile. È stata poi costituita la Divisione Sportswear, riorga-

nizzata la Divisione Uomo.

All'estero abbiamo proceduto alla costituzione del GFT Deutschland e del GFT Usa Corp., holding che raggruppano e coordinano strategicamente le numerose Società operanti nei rispettivi mercati.

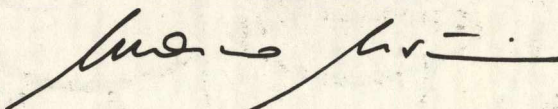
Quando questo processo sarà giunto a termine la fisionomia dell'azienda risulterà profondamente trasformata.

Come ho esordito all'inizio, questa ristrutturazione non è indolore e ha nel breve termine l'esito di creare tensioni sul risultato di periodo.

Tuttavia essa è conseguenza del forte cambiamento in atto, nel settore in primo luogo, ma più in generale, nel sistema economico internazionale.

La struttura organizzativa che la nostra azienda ha predisposto, ora da sostanziarla nei contenuti e consolidarsi, riteniamo ci potrà consentire una presenza, da protagonisti, sullo scenario mondiale di settore degli anni '90.

Il Presidente e Amministratore Delegato
Marco Rivetti





Roy Lichtenstein, *Stepping Out*, 1978.

G

**Quadro
macro-economico**

uidato dai sostenuti ritmi di crescita dei Paesi dell'area industrializzata — tra cui si sono distinti Giappone, Canada, Italia e Gran Bretagna — il tasso di sviluppo economico nel 1988 ha subito un incremento, nella maggior parte del mondo, più elevato che in ogni altro anno del decennio che sta volgendo al termine.

Solo nei Paesi produttori di petrolio del Medio Oriente e nelle nazioni fortemente indebitate dell'America Latina sussistono economie deboli o in declino. Il gruppo dei Sette Paesi industrializzati ha concluso l'anno con un tasso di crescita pari al 4,5% circa, superiore di oltre un punto e mezzo rispetto a quello del 1987.

Lo sviluppo è stato trainato soprattutto dagli investimenti di capitale in attività produttive, ma anche la spesa per consumi ha subito una brusca accelerazione, in special modo in Giappone e negli Stati Uniti.

Si sono registrati profitti, produzione industriale e produttività in aumento; i tassi di disoccupazione hanno iniziato a calare anche in Europa occidentale.

Una delle conseguenze del rapido sviluppo, tuttavia, è stata l'accelerazione generalizzata dei tassi di inflazione. Le banche centrali, nella maggior parte dei Paesi industrializzati, si sono mosse per limitare la disponibilità di credito e aumentare i tassi di interesse, al fine di frenare le economie potenzialmente "surriscaldate". Squilibri commerciali e pubblici non hanno dato significativi cenni di rientro, nonostante le misure attivate dai Governi, peraltro spesso erratiche e unilaterali.

In questo scenario, l'economia italiana ha ulteriormente accentuato la fase espansiva in atto da cinque anni, con un aumento del PIL prossimo al 4%; tale andamento ha tratto impulso da una positiva evoluzione dell'economia mondiale e soprattutto della domanda interna, cresciuta a ritmi sostenuti nei consumi delle famiglie (+3,8%) e negli investimenti (+4,9%).

Agli indicatori positivi si sono tuttavia contrapposti segnali in senso contrario, che hanno evidenziato il persistere di debolezze strutturali dell'economia italiana: la bilancia commerciale, che ha manifestato un ulteriore peggioramento derivato da una crescita delle importazioni (+7,2%) superiore a quelle delle esportazioni (+5,9%); l'inflazione che, nel dato tendenziale, ha raggiunto il 5,4%; il deficit pubblico, che, nonostante il forte aumento del gettito fiscale, ha superato, a consuntivo, l'obiettivo di contenimento del Governo. La valuta italiana ha recuperato, in termini di competitività, quanto aveva ceduto nel primo semestre dell'anno.

Riguardo ai rapporti valutari tra le monete dei principali Paesi avanzati, una certa stabilità dei tassi di cambio è stata ottenuta dalle banche centrali, in primavera, mediante un intervento eccezionale sul mercato valutario, a cui hanno attivamente partecipato la banca giapponese e quella tedesca.

Quanto al commercio internazionale, si va delineando un progressivo orientamento verso accordi commerciali regionali o bilaterali tra le nazioni, all'interno del più generale accordo multilaterale GATT.

In Europa, i capi delle dodici nazioni della Comunità Economica hanno proseguito nel coordinamento dei lavori di perfezionamento e ratifica del primo accordo che stabilisce, a partire dal 1993, l'eliminazione delle restanti barriere commerciali all'interno della Comunità.

Il Congresso statunitense ha approvato l'accordo di liberalizzazione commerciale con il Canada, mentre si sono espressi intenti di avviamento negoziale con il Messico.

L'anno ha anche creato aspettative circa un impegno da parte del Giappone per valutare se un patto di liberalizzazione commerciale con uno o più Paesi del Gruppo dei Sette sia diplomaticamente conseguibile; la politica giapponese, al di là degli stereotipi, ha voluto alcuni progressi nell'apertura del proprio mercato alle importazioni — segnatamente in alcuni settori produttori di beni di consumo non durevoli — ma sembra tuttora orientarsi verso una cristallizzazione, almeno nel breve termine, degli attuali equilibri: invarianza del proprio accesso ai mercati stranieri e apertura minima, seppur in lieve crescita, del proprio mercato interno.

Gli Stati Uniti, dal canto loro, hanno isolato in modo evidente buona parte dell'economia americana dalla concorrenza d'oltreoceano: l'approvazione del Trattato Commerciale Omnibus, la scorsa estate, ha rappresentato un segnale di deciso indirizzo protezionistico.

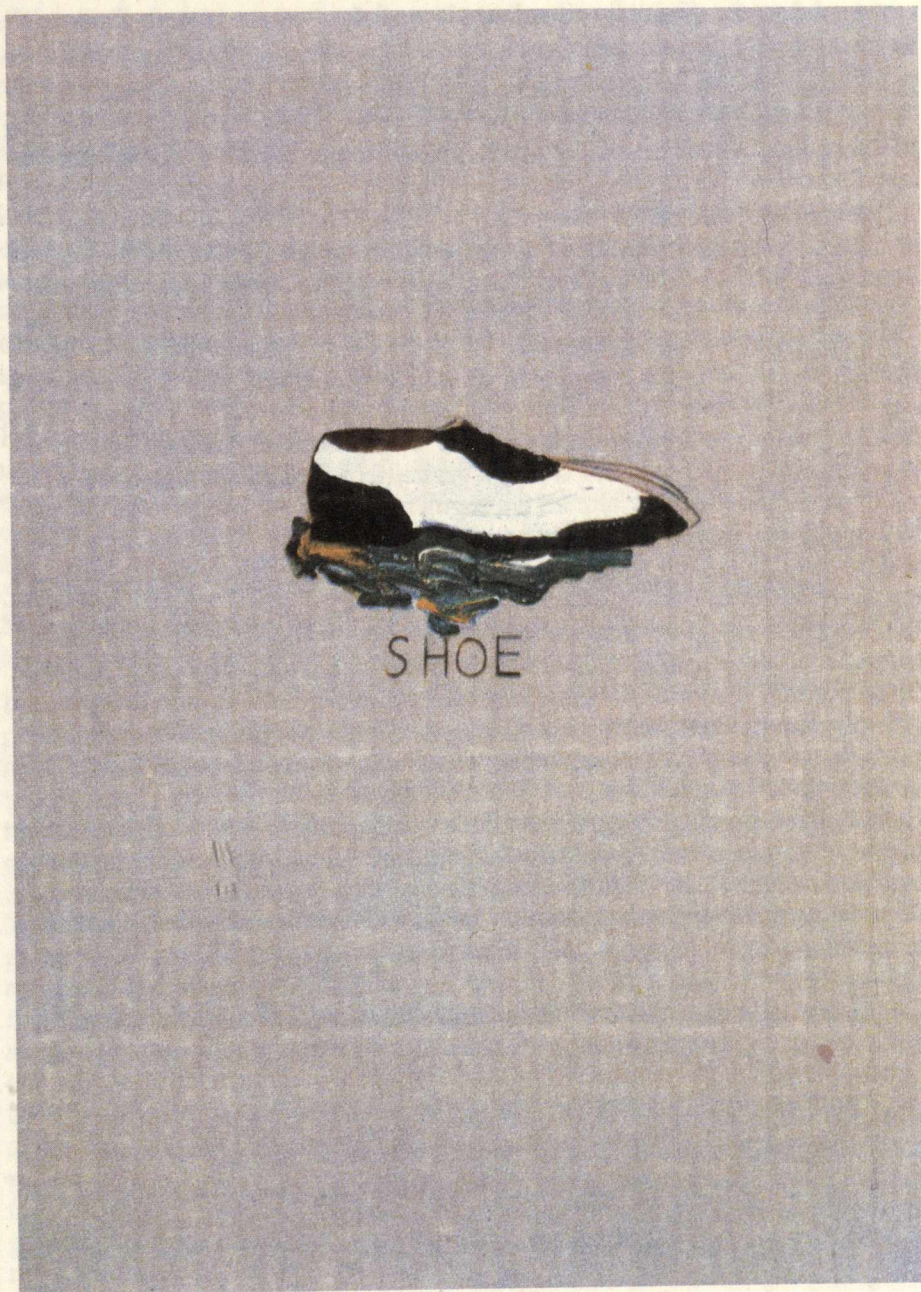
Se dal punto di vista delle politiche governative ci sono stati fermenti orientati ad un innalzamento delle barriere protettive, con un incrementarsi della stipulazione di trattati commerciali bilaterali, la mappa industriale non solo ha mutato le proprie coordinate, ma ha mostrato una forte accelerazione dell'espansione internazionale, anche attraverso consistenti investimenti diretti all'estero.

Le strategie attivate dalle aziende hanno avuto quali strumenti privilegiati un numero non indifferente di grandi acquisizioni internazionali e di accordi di joint venture. La destinazione degli stessi è emersa quanto mai variegata; i territori più coinvolti sono risultati l'area asiatica e l'Europa.

Per ciò che riguarda il primo gruppo di Paesi, il movente è da ricercarsi nei forti potenziali di sviluppo che queste nazioni presentano; il continente europeo, d'altro canto, offrendo la prospettiva d'accesso al più grande mercato del mondo per dimensioni assolute, ha prodotto un incremento e un riorientamento degli investimenti diretti con riguardo sia ai flussi incrociati tra i vecchi Paesi, sia ai flussi verso i nuovi paesi aderenti alla CEE.

L'accresciuto interesse da parte di investitori provenienti dai maggiori Paesi europei, in concomitanza con una ridefinizione delle strategie delle grandi multinazionali statunitensi e con deboli segnali di un aumentato dinamismo del Giappone, è alla base dell'evoluzione recente degli investimenti diretti verso il nostro Paese. La dinamica degli investimenti produttivi e commerciali dell'industria italiana sul territorio comunitario, viceversa, rispecchia la tendenza alla creazione di una nuova dimensione economico industriale a livello europeo.

L'espansione all'estero delle aziende italiane, tuttavia, si è materializzata, in buona sostanza, in un processo selettivo di consolidamento e approfondi-



Jim Dine, *Shoe*, 1961.

Scenario settoriale

mento del grado di internazionalizzazione di un numero ancora limitato di imprese e gruppi industriali.

Ciò è oltremodo vero per le aziende operanti prevalentemente in settori tradizionali, come il tessile-abbigliamento; solo un numero ridotto di imprese di dimensioni medio-grandi ha infatti mostrato un elevato grado di internazionalizzazione, frutto sia di presenze consolidate che di iniziative più recenti. Il dato saliente che ha caratterizzato nel 1988 il processo di espansione delle maggiori aziende del settore abbigliamento italiane e straniere è proprio l'estrema vivacità di iniziative orizzontali e verticali, quali accordi produttivi, commerciali e di licensing, acquisizioni, aperture di punti vendita, joint ventures su scala internazionale.

Queste strategie si inseriscono in un quadro concorrenziale che presenta due variabili in crescita: la concorrenza dei Paesi in via di sviluppo nella fascia bassa e medio-bassa del mercato, e la presenza, contrassegnata soprattutto da politiche di marketing, servizio e distribuzione molto aggressive, di alcuni paesi industrializzati nei segmenti medi e medio-alti — ad esempio la Repubblica Federale Tedesca.

Il ritorno di una elevata sensibilità al prezzo da parte di una rilevante fascia del mercato ha in generale favorito i prodotti dei Paesi a basso costo della manodopera, che si avviano ad usufruire di un probabile graduale ridimensionamento delle quote di esportazione con il rientro nel 1991 dell'Accordo Multifibre all'interno delle più generali regole del GATT; tale processo di liberalizzazione porterà probabilmente alla negoziazione bilaterale dei rapporti di scambio tra i Paesi, accompagnata da non indifferenti difficoltà di gestione politica dei divergenti interessi in gioco.

Sulla fascia alta, un mix equilibrato delle componenti prezzo-qualità-servizio, con un'enfasi particolare su quest'ultima variabile, risulta essere la combinazione vincente per trovare interazione con un consumatore più esigente ed attento, più vicino alla fruizione "personalizzata", nella fase di acquisto come in quella di consumo, del bene verso cui si orienta.

Questi elementi hanno portato ad una competizione su due fronti — quello sui prodotti a basso prezzo e quello sugli articoli di alto contenuto qualitativo — alle cui ripercussioni le aziende italiane dell'abbigliamento non hanno potuto esimersi.

Italia

Accanto a ciò, va evidenziato un dato strutturale del settore in Italia: rispetto agli altri Paesi industrializzati, il comparto dell'abbigliamento si è finora distinto per il basso grado di decentramento internazionale della produzione, un contenuto tasso di penetrazione delle importazioni, un forte orientamento all'esportazione e l'elevata specializzazione e integrazione produttiva tra grandi e piccole realtà industriali.

I processi economici di internazionalizzazione, globalizzazione dei mercati, ma, al tempo stesso, di crescente difficoltà di penetrazione degli stessi, se non attraverso la condivisione e lo scambio di risorse strategiche, hanno favorito l'attivarsi di una fase di cambiamento, di "ripensamento dinamico" delle strategie aziendali e settoriali.

Il ricorso crescente al decentramento internazionale della produzione, l'in-

sedimento diretto progettuale, produttivo e distributivo sulle piazze straniere, la re-importazione di semilavorati, la concentrazione su fasce fortemente diversificate — spesso “nicchie” — di prodotto-servizio hanno inciso in parte sui risultati di gestione di quelle aziende che hanno sostenuto costi di rilocalizzazione, riorganizzazione, diversificazione del portafoglio e ristrutturazione, e, come conseguenza, sui dati di settore.

Il 1988 ha segnato un flusso di importazioni di abbigliamento pari a 1.700 miliardi, con un incremento, rispetto all'anno precedente, del 14%. Il dato in quantità, posizionato intorno all'8%, indica un maggior afflusso di prodotti di elevato livello qualitativo provenienti in maggioranza dai partners europei. Le importazioni che giungono da Francia, Germania e Regno Unito sono aumentate a tassi oscillanti intorno al 15%, e questi tre Paesi coprono oggi un terzo degli acquisti italiani di abbigliamento dall'estero.

Per quanto riguarda le importazioni da Paesi extra-europei, la Cina presenta un dato elevato anche in termini assoluti, seguita da Hong Kong, Turchia e Jugoslavia. Si tratta in questo caso di prodotti caratterizzati da prezzi medi contenuti e da tipologie di prodotto più “leggere”.

Sul fronte delle esportazioni, si è registrato un aumento del flusso in valore di merci italiane dell'1,4%, per un totale di 5.700 miliardi di lire.

Nonostante i problemi legati alle fluttuazioni del dollaro, sono sensibilmente aumentate le esportazioni verso il mercato statunitense (+4,6%).

USA

Del resto, il settore dell'abbigliamento americano è ancora fortemente dipendente dall'importazione, a causa degli elevati prezzi interni — rincarati in virtù dell'aumento in valuta del costo di alcune materie prime — del contenuto moda ancora debole e della fase di ristrutturazione del comparto tessile-abbigliamento, che stenta, per ora, a far fronte alla concorrenza estera soprattutto sui prodotti di fascia alta. Le aziende americane, peraltro, sono interessate da una notevole attività sul piano interno relativa alla razionalizzazione produttiva e distributiva; per ciò che riguarda l'attività sull'estero, sembrano privilegiare il ricorso ad accordi di produzione in Paesi a basso costo del lavoro.

Sebbene in presenza di tassi di incremento decrescenti, le importazioni americane hanno soddisfatto buona parte della domanda interna di abbigliamento, che non ha presentato peraltro andamenti incoraggianti. La forte segmentazione della domanda stessa e la richiesta di sempre maggiori adattamenti all'evoluzione locale dei gusti e dei bisogni fanno sì che gli Stati Uniti si caratterizzino come mercato a cui si rivolgono imprese estere operanti su tutti i segmenti qualità-prezzo, utilizzando prevalentemente accordi di produzione e commercializzazione; questi ultimi sono orientati a privilegiare la boutique monogriffe, in linea con l'analoga politica della concorrenza nazionale.

Giappone

Ma il Paese verso cui si sono rivolte e concentrate la maggior parte delle iniziative dei produttori italiani ed europei di abbigliamento è il Giappone. La caratteristica saliente dell'attuale situazione economica giapponese è l'elevata liquidità sia delle famiglie che delle imprese. I consumi di prodotti moda hanno avuto un incremento superiore alla media generale (+5%); l'im-

portanza che la cultura giapponese attribuisce agli aspetti formali nel vestire si sposa alla progressiva occidentalizzazione dei costumi, favorendo l'acquisto di capi d'abbigliamento provenienti da Paesi terzi.

In questo settore gli operatori nipponici sono ancora in fase di "apprendimento" soprattutto per ciò che riguarda la fascia alta del mercato, e ciò spiega il moltiplicarsi nell'ultimo periodo degli accordi con l'estero per l'acquisto di licenze di commercializzazione e produzione, previa tuttavia un'accurata selezione del "meglio" che l'occidente propone in fatto di know-how stilistico, produttivo, commerciale. Il "Made in Italy" da questo punto di vista è risultato vincente: nel 1988 venti società nipponiche hanno siglato, con aziende italiane, quattordici accordi di distribuzione e commercializzazione, cinque accordi di joint-ventures e costituzione di società, una decina tra accordi di produzione ed altri, mentre ben dieci produttori italiani hanno aperto punti vendita.

Nell'anno le esportazioni italiane verso il Giappone sono aumentate del 30%, e questo Paese copre ormai il 6,2% delle vendite italiane di abbigliamento all'estero.

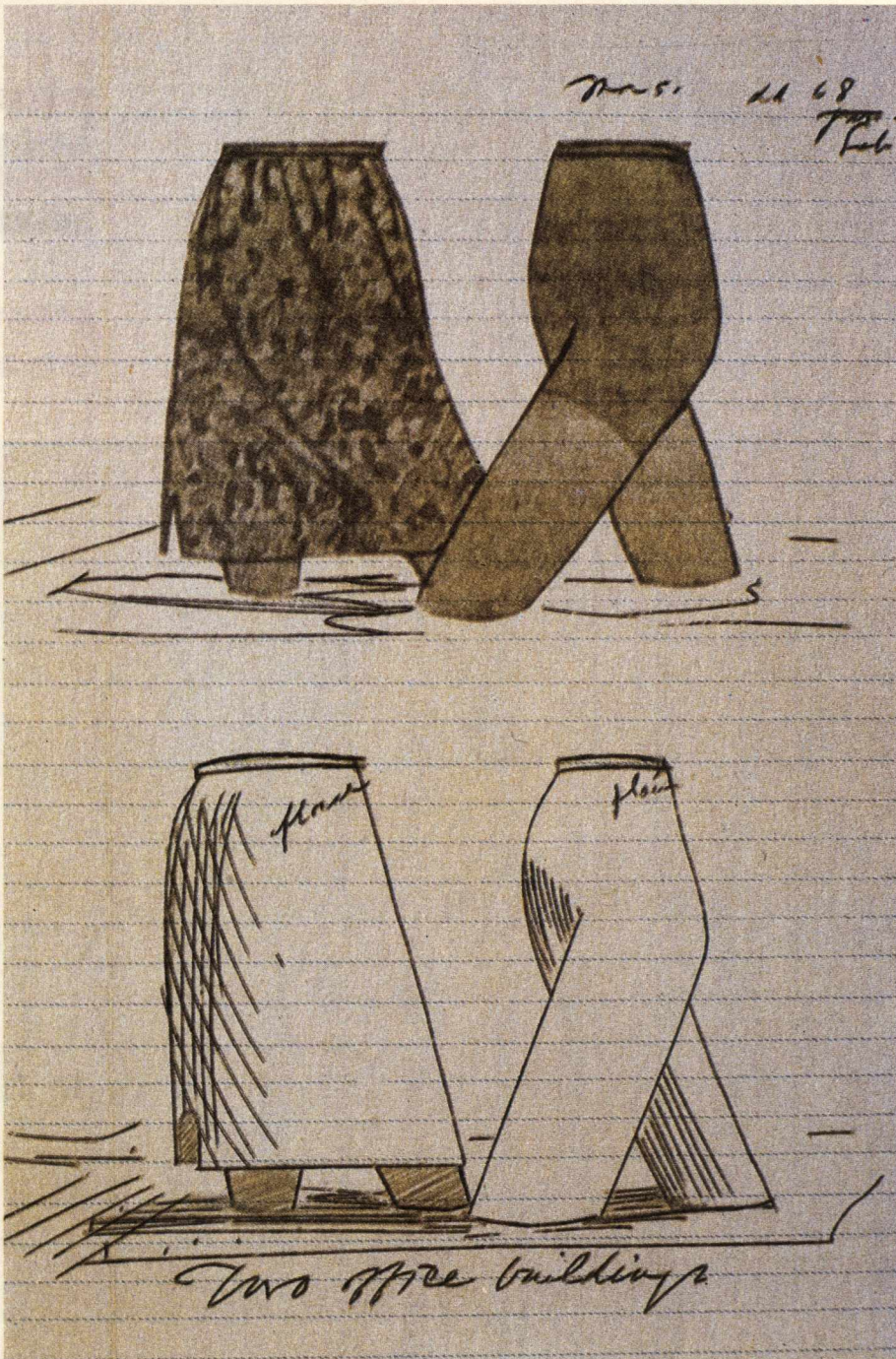
Europa

Per ciò che riguarda il polo europeo, infine, si vanno moltiplicando gli interrogativi sugli effetti della ormai prossima apertura del Mercato Unico. Per ciò che riguarda le conseguenze dirette del processo di integrazione sulle aziende del settore abbigliamento, esse non si manifesteranno tanto sul livello globale di un consumo ormai stabilizzato, quanto sulla dinamica concorrenziale. Dal primo punto di vista infatti, sembra improbabile che la proporzione di spesa che in media va all'abbigliamento (circa il 6% del totale) sia destinata ad accrescersi, considerando che altre categorie di consumo, attualmente in crescita, legate al tempo libero e alla "cura del sé", risultano succedanee, e non complementari, della prima.

Del resto la tendenza è evidente in Italia: il consumo di articoli d'abbigliamento è rimasto stabile in termini reali nel 1988, ed è pensabile che la proporzione sulla spesa totale, ancora posizionata intorno al 7%, sia destinata a contrarsi.

In un'ottica di scenario concorrenziale, invece, la maggiore aggressività commerciale sui mercati intracomunitari trarrà motivo dalla forte eterogeneità del settore in termini di strutture produttive, dimensione, canalizzazione del prodotto finale.

Basti considerare in proposito che in Europa il 75% delle imprese di abbigliamento ha un organico compreso tra i 20 e i 99 addetti, ed in genere i vari Paesi europei presentano una forte diversità nei sistemi distributivi. All'Europa il sistema moda italiano guarda con attenzione, rafforzando e consolidando la propria presenza attraverso strategie orientate a forme sempre più articolate, coinvolgenti non solo il sistema commerciale, su cui dovranno certo concentrarsi i maggiori investimenti, ma anche quello organizzativo e produttivo. Ancora a monte, si rilevano nuovi fermenti sul fronte stilistico progettuale, attraverso la spinta a cogliere, laddove emergono, ed interpretare le nuove proposte e gli stimoli di stile più promettenti.



Claes Oldenburg, *Two Nice Buildings*, 1968.

IL GRUPPO GFT NEL MONDO

Canada



GFT MODE CANADA Inc.

USA



GFT USA Corp.
GFT APPAREL Corp.
MODA DISTRIBUTION
SERVICES Corp.
RIVERSIDE
MANUFACTURING Co. Inc.
J.A. APPAREL Corp.
GIORGIO ARMANI
FASHION Corp.
VALENTINO
ENTERPRISES Inc.
VALENTINO COUTURE Inc.
UNGARO Inc.
MADISON AVENUE
BOUTIQUE Inc.
CIDAT USA Inc.

Messico



GFT de MEXICO SA
RIVETEX SA
CONFITALIA SA
HIGH LIFE SA
SERDACO SA

Francia



GFT FRANCE SA
COMPAGNIE
d'HABILLEMENT
de TOULOUSE SA

Gran Bretagna



GFT GREAT BRITAIN Ltd.

Germania



GFT DEUTSCHLAND
GmbH.
OBERKASSEL 1
FASHION TRADE GmbH.
FIGURES
MODEBEKLEIDUNG GmbH.

Paesi Bassi



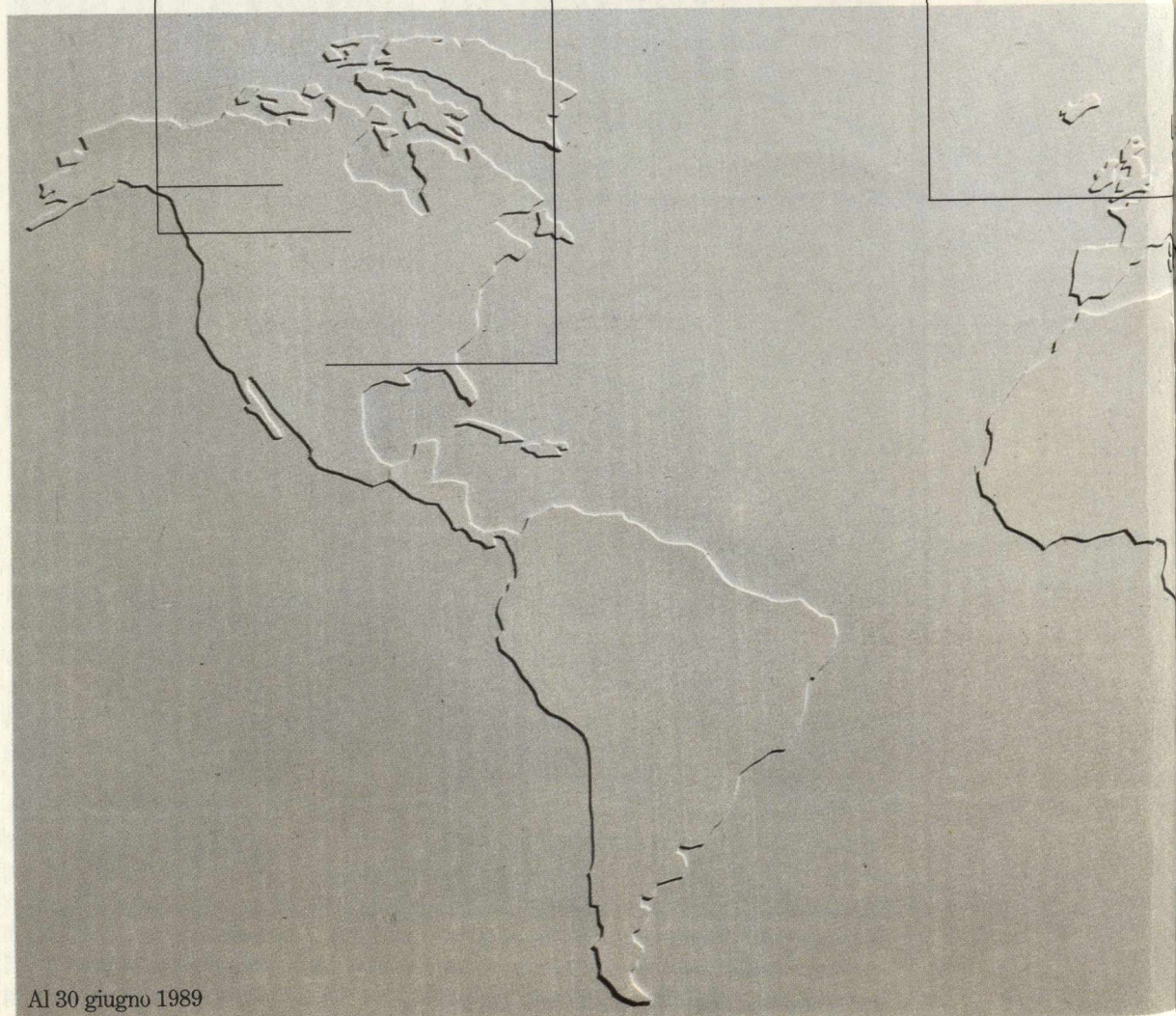
CODAMA HOLDING SA

GFT INTERNATIONAL BV
GFT NEDERLAND BV

Spagna



GFT ESPANA SA
GFT IBERICA SA




Italia

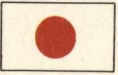
GFT SpA
GFT DONNA SpA
SOCIETÀ CREAZIONI
MODA per Azioni
CIDAT UOMO SpA
FITES SpA
SIGESCO srl
REVEDI SpA
UNITES srl
MAREM SpA
C.P. COMPANY SpA
CHIARA BONI srl
CONFEZIONI
DI MATELICA SpA

Cina


TIANJIN JIN TAK
GARMENTS Co. Ltd.

Hong Kong

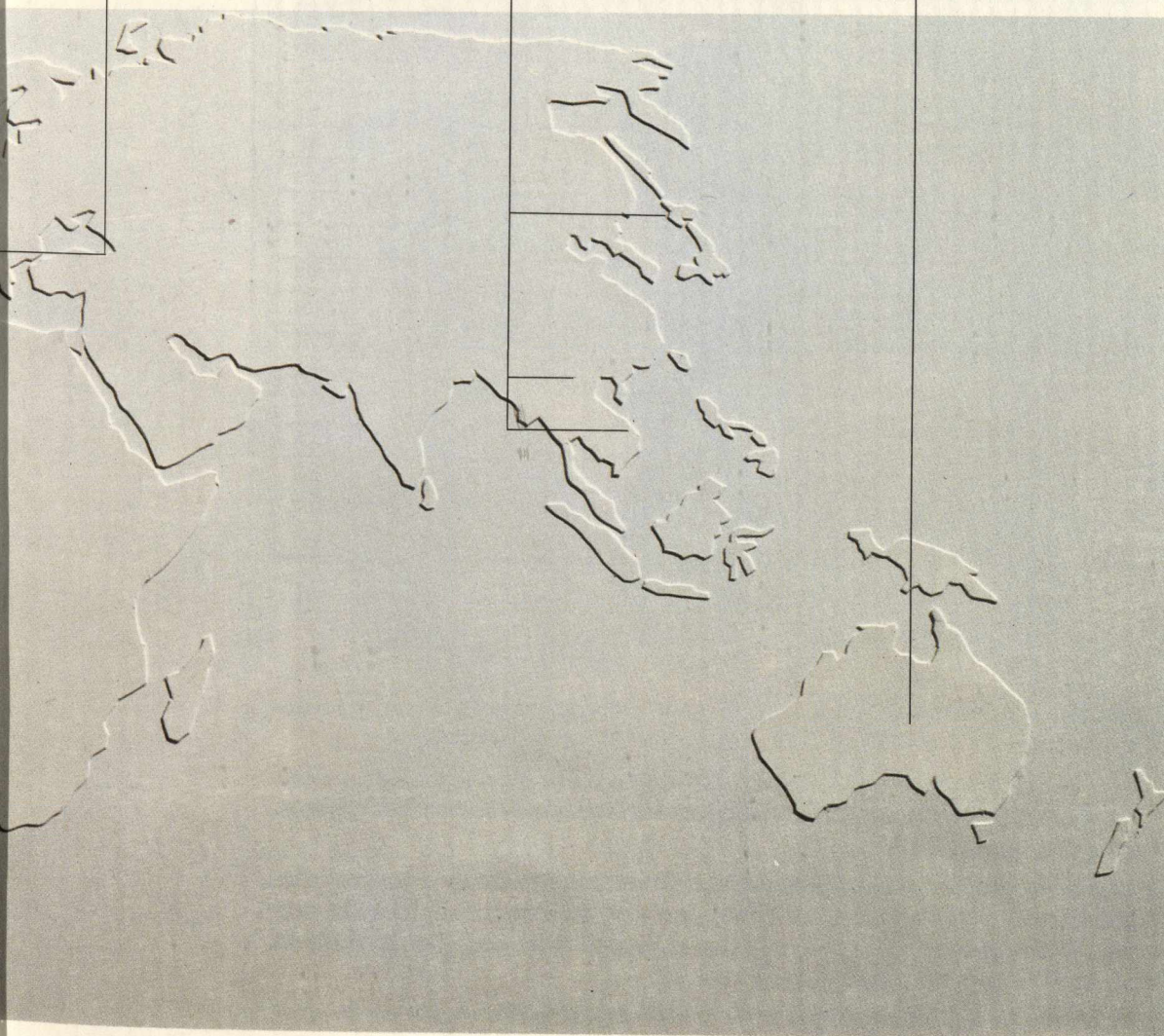
B&L INDUSTRIES H.K. Ltd.

Giappone

GFT ENTERPRISES
OF JAPAN K.K.
GFT JAPAN Co. Ltd.

Australia

GFT AUSTRALIA Pty. Ltd.



IL GRUPPO GFT NEL 1988

Il Gruppo GFT ha realizzato nel 1988 un fatturato globale di 1.192 miliardi di lire, a fronte di un giro d'affari di 990 miliardi conseguito nel 1987: l'incremento registrato tra i due anni è stato del 20%.
L'utile netto consolidato è passato da 38,2 miliardi di lire a 40,4 miliardi.

IL GRUPPO GFT - DATI DI SINTESI (in milioni di lire)			
DATI ECONOMICI	1986	1987	1988
Fatturato	900.431	990.218	1.192.593
Utile operativo	80.373	73.791	70.387
Utile netto	40.179	38.250	40.432
Utile per azione (in lire)	5.740	5.464	5.776
Dividendo per azione (in lire)	1.000	1.000	1.000
DATI PATRIMONIALI E FINANZIARI			
Capitale circolante operativo netto	199.572	209.380	286.380
Capitale investito	263.492	283.976	384.524
Indebitamento finanziario netto	32.153	24.921	74.742
Patrimonio netto	137.013	178.941	219.963
Patrimonio netto per azione (in lire)	19.573	25.563	31.423
Redditività capitale investito operativo (ROI)	31,49%	27,66%	19,58%
Redditività capitale proprio (ROE)	38,63%	29,42%	23,52%
Utile netto/Fatturato	4,46%	3,86%	3,39%
ALTRI DATI			
Investimenti in beni materiali ed immateriali	23.195	26.273	34.073
Autofinanziamento (utile + ammortamenti)	55.738	56.542	58.305
Numero dipendenti	7.400	7.885	8.317

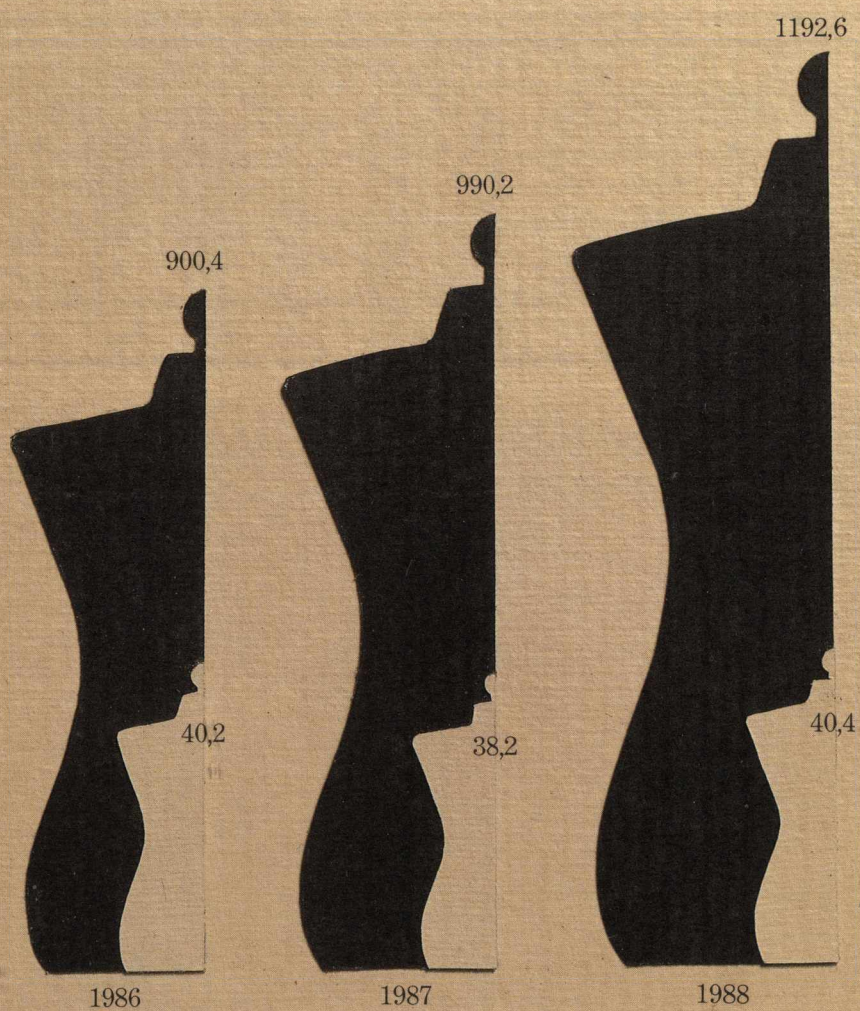
Il fatturato realizzato all'estero ha per la prima volta superato quello nazionale, portandosi a coprire il 54% del totale del giro d'affari.

Il Nord America si presenta come il più importante mercato estero: Stati Uniti, Canada e Messico coprono una quota crescente del fatturato globale, che supera oggi il 30%.

I Paesi della Comunità Europea, escluso il mercato nazionale, rappresentano il 14% del giro d'affari consolidato, mentre il potenziamento della presenza del Gruppo GFT sul polo asiatico si evince dalla crescita della quota relativa al Giappone e agli Altri Paesi.

La ripartizione del fatturato per aree di attività offre allo stesso modo alcu-

DATI DI SINTESI (in miliardi di lire)



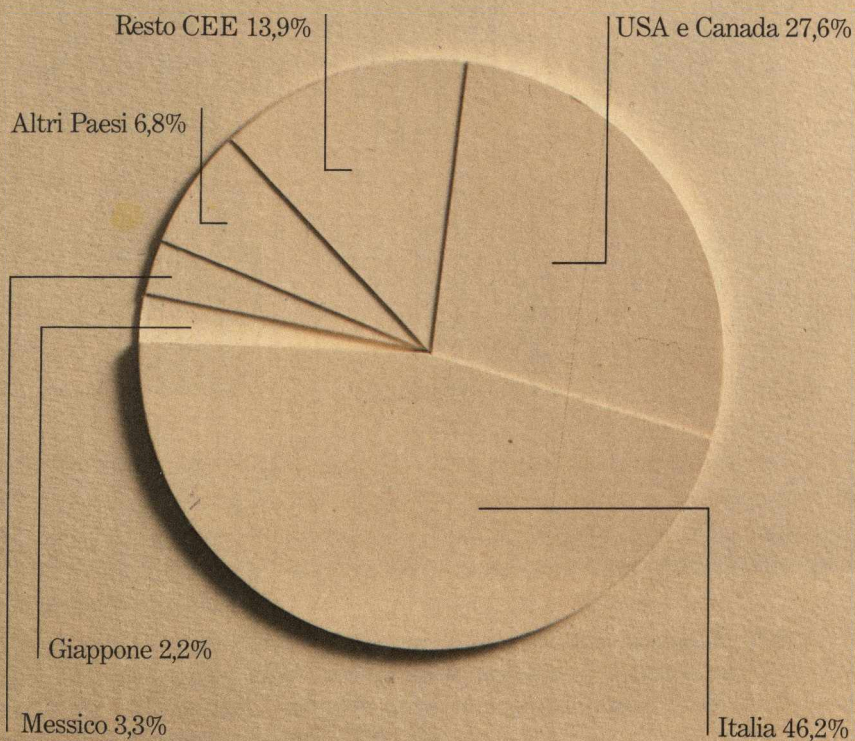
■ Fatturato
□ Utile

ni dati significativi e coerenti con le già accennate linee strategiche che il Gruppo GFT sta perseguendo.

L'area di attività relativa alla produzione e commercializzazione di abbigliamento formale maschile rappresenta oltre la metà del fatturato globale rea-

GRUPPO GFT - FATTURATO CONSOLIDATO (in miliardi di lire)						
AREA DI DESTINAZIONE	1986		1987		1988	
Italia	487,6	54,1%	505,6	51,1%	551,4	46,2%
Resto CEE	133,8	14,9%	134,9	13,6%	166,3	13,9%
USA/Canada	198,3	22,0%	249,9	25,2%	328,7	27,6%
Mexico	36,6	4,1%	31,6	3,2%	38,8	3,3%
Giappone	12,8	1,4%	18,4	1,9%	26,2	2,2%
Altri Paesi	31,3	3,5%	49,8	5,0%	81,2	6,8%
TOTALE	900,4	100,0%	990,2	100,0%	1192,6	100,0%

FATTURATO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 1988
AREE DI DESTINAZIONE

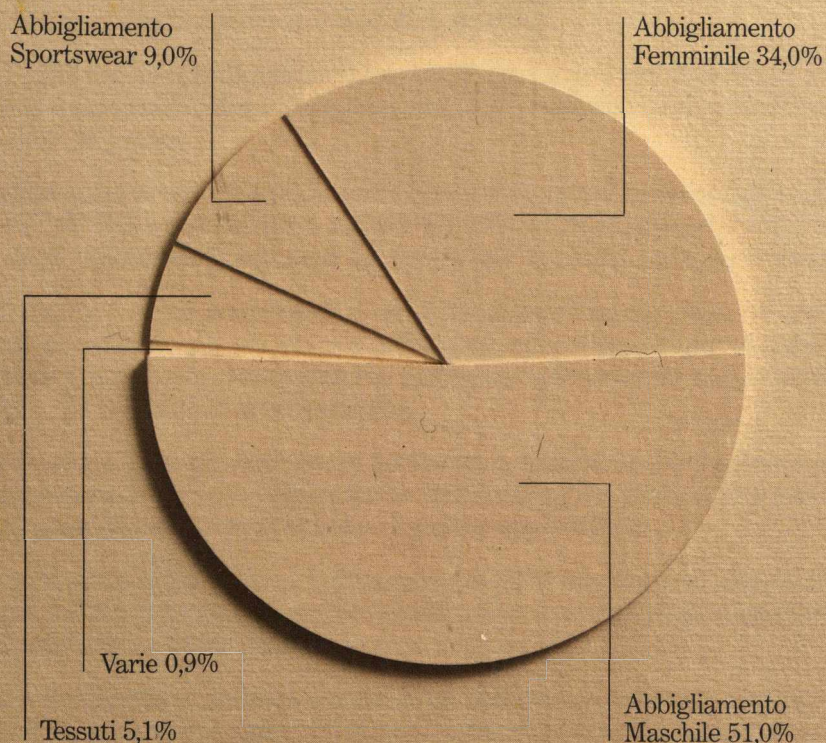


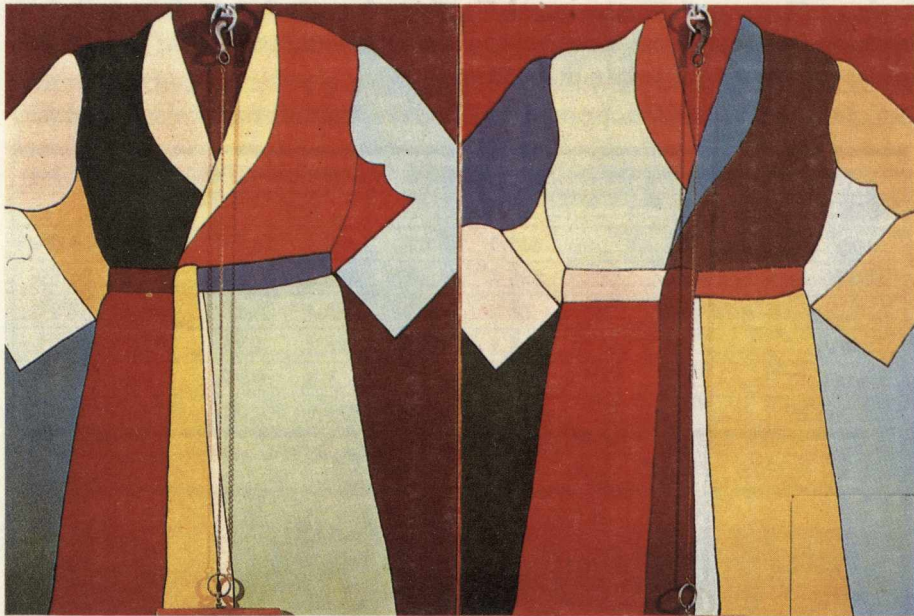
lizzato, affiancata dal settore abbigliamento formale femminile, per il quale la stessa quota si posiziona intorno al 34%; l'Area Sportswear porta al 9% la sua incidenza sul totale delle vendite.

Il Commercio Tessuti rappresenta oltre il 5% del fatturato consolidato.

GRUPPO GFT - FATTURATO CONSOLIDATO (in miliardi di lire)							
AREA DI ATTIVITÀ	1986		1987		1988		
Abbigliamento maschile	440,6	49,0%	490,1	49,5%	608,1	51,0%	
Abbigliamento femminile	328,6	36,5%	359,2	36,3%	405,6	34,0%	
Abbigliamento sportswear	58,6	6,5%	83,4	8,4%	107,6	9,0%	
Tessuti	44,4	4,9%	48,7	4,9%	61,2	5,1%	
Varie	28,2	3,1%	8,8	0,9%	10,1	0,9%	
TOTALE	900,4	100,0%	990,2	100,0%	1192,6	100,0%	

FATTURATO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 1988 AREE DI ATTIVITÀ





Jim Dine, *Double Isometric Self-Portrait (Serape)*, 1964.

N

el 1988 si è ulteriormente sviluppato il processo di differenziazione della funzione della produzione in risposta alle esigenze espresse dalla mappa strategica dell'azienda e dei mercati in cui essa opera.

La necessità di allestire una offerta completa per tipologia di prodotto e coerente con la crescente segmentazione del mercato ha portato ad una ulteriore ricerca di flessibilità produttiva attraverso forme complementari alla produzione diretta.

Nel 1988 il Gruppo GFT ha realizzato e venduto in tutto il mondo oltre 10 milioni di capi di abbigliamento maschile, femminile, e, in percentuale non elevata ma di significativo complemento, per bambino. La funzione produttiva deve compiere sforzi ingenti per conciliare le esigenze della produzione diretta — vengono realizzati nei 18 stabilimenti del Gruppo l'83% dei capospalla maschili ed oltre il 50% di quelli femminili — con la necessità di un rigoroso controllo qualitativo e logistico per quanto attiene ai capi provenienti dall'esterno.

Tale funzione ha inoltre subito una riqualificazione in concomitanza con lo sviluppo delle attività internazionali del Gruppo.

Attualmente il Gruppo GFT è presente con stabilimenti di produzione di abbigliamento maschile nelle tre aree di maggiore influenza internazionale: Europa, Nord America e Sud Est Asiatico.

Nel 1988 hanno infatti cominciato a produrre i nuovi stabilimenti di Tianjin (Cina) e Riverside (Massachusetts), entrambi impostati per la realizzazione di abiti da uomo.

Queste unità produttive aumenteranno quella percentuale di capi realizzati fuori dall'Italia che nel 1988 era già del 23%, comprendendo anche l'attività degli stabilimenti esistenti da ormai più di trenta anni in Messico.

È il risultato di un processo di internazionalizzazione che, teso ad una creazione di realtà locali via via più autonome, coinvolge progressivamente le risorse progettuali, commerciali e produttive più coerenti con le caratteristiche dei mercati di insediamento.

La funzione della produzione, in particolare, rientra in questa strategia con il duplice ruolo relativo alla gestione della continuità realizzativa e al sostegno orientato al perseguimento di nuove opportunità.

L'evoluzione della politica industriale del GFT è mirata ad una ottimizzazione dei flussi incrociati approvvigionamenti/mercati di destinazione, che già esistono o che si profilano come realizzabili.

Ciò è finalizzato al perseguimento di un obiettivo più globale, connesso alla ridefinizione e al costante affinamento, rispetto ai nuovi scenari economici e concorrenziali, della capacità di risposta al mercato e di anticipazione delle sue tendenze.



Roy Lichtenstein, *Half Face with Collar*, 1963.

AREE DI ATTIVITÀ

Abbigliamento Maschile

Attività prevalente: produzione e commercializzazione di abbigliamento maschile esterno classico-formale.

L'area di attività abbigliamento maschile, tradizionalmente la più importante del Gruppo GFT, conferma nell'ultimo triennio la propria centralità portando nel 1988 la sua incidenza ad oltre il 50% del totale delle attività globali.

L'evoluzione stessa del fatturato generato da questa area mostra incrementi crescenti: +11% tra 1987/86, e +24% tra 1988/87, superando nell'anno appena trascorso i 600 miliardi di lire.

FATTURATO ABBIGLIAMENTO MASCHILE (in miliardi di lire)						
AREA DI DESTINAZIONE	1986		1987		1988	
Italia	222,1	50,4%	238,1	48,6%	258,4	42,5%
Resto CEE	59,9	13,6%	58,4	11,9%	68,2	11,2%
USA/Canada	104,7	23,7%	143,7	29,3%	206,1	33,9%
Mexico	34,2	7,8%	26,9	5,5%	34,5	5,7%
Altri Paesi	19,7	4,5%	23,0	4,7%	40,9	6,7%
TOTALE	440,6	100,0%	490,1	100,0%	608,1	100,0%

Il Gruppo GFT consolida così la sua presenza nel settore dell'abbigliamento maschile formale, all'interno del quale, in Europa, occupa una posizione di assoluto rilievo, pur in presenza di un mercato frammentato ed altamente competitivo.

Nel 1988 l'azienda ha operato per un rafforzamento delle sue posizioni all'interno dell'area europea, con attenzione finalizzata a nuovi equilibri fra le attività in Italia, dove il fatturato ha registrato un aumento dell'8,5% rispetto al 1987, e nel resto d'Europa, dove l'incremento è stato prossimo al 17%.

Per quanto riguarda gli altri mercati va rilevato il rafforzamento sulle aree extra CEE. In particolare il Nord-America ha visto in tre anni raddoppiare il proprio fatturato, da 104,7 a 206,1 miliardi, raggiungendo un'incidenza del 34%.

Obiettivo dell'area di attività abbigliamento maschile è riaffermarsi su fasce di mercato più estese delle attuali, non solo in termini geografici, ma anche attraverso un intervento concertato sulle variabili prezzo/servizio, avvicinando così nuovi segmenti di domanda.

Del resto, il recupero di competitività passa anche tramite la progressiva sostituzione dell'interscambio commerciale con quel processo di internazionalizzazione che vede l'area abbigliamento maschile particolarmente attiva.

Nel 1988 essa ha perseguito questa finalità con diverse operazioni. Gli accordi di partnership con lo stilista statunitense Joseph Abboud e con i tedeschi Mirella e Michael Kramer danno il segnale della disponibilità a cogliere sui diversi mercati le esperienze di stilismo più coerenti con gli stessi.

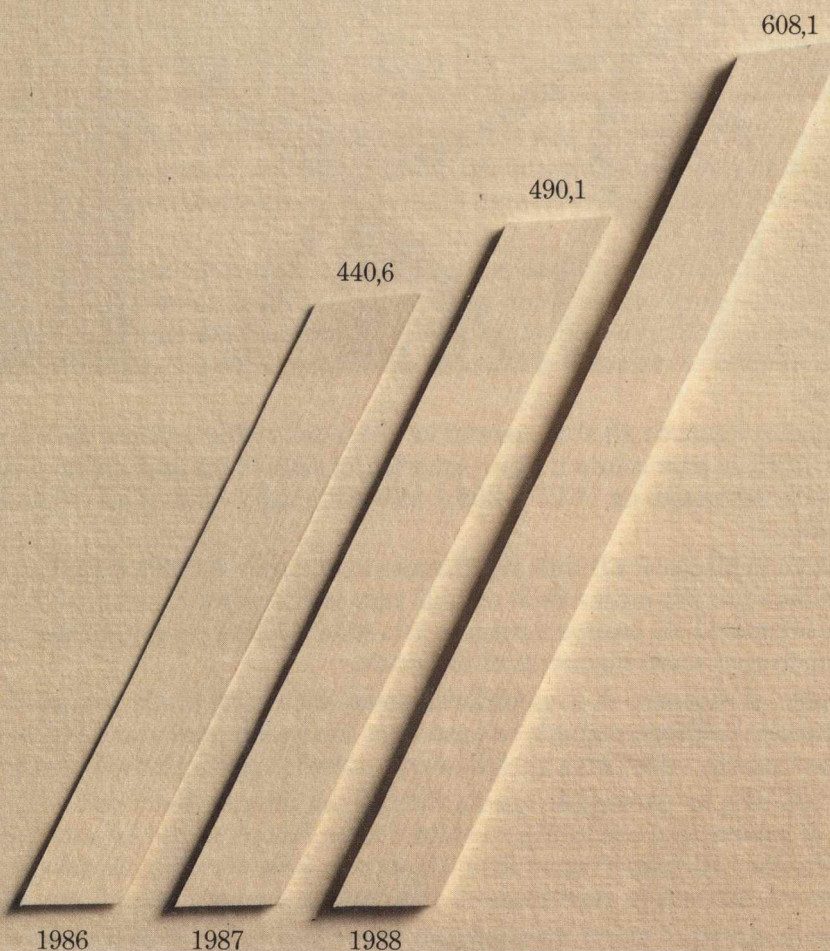
Le scelte stesse di nuovi insediamenti produttivi sottendono il completamento di questo processo.

In particolar modo l'attività dello stabilimento di Riverside (Massachusetts), affiancandosi alle Società commerciali già operanti in Usa e alle due unità produttive del Messico, delinea uno sviluppo autonomo dell'area abbigliamento maschile in Nord-America.

Nell'area dell'Estremo Oriente questa scelta vede un significativo progresso nella attivazione dello stabilimento di Tianjin (Cina), acquisito in joint venture con partners cinesi.

In un'ottica strategica più globale, è da porre in rilievo l'esperienza della Germania, per la quale attraverso le Società di commercializzazione già esistenti, gli accordi stilistici succitati, ed il recentissimo accordo con un importante produttore tedesco di abbigliamento maschile si stanno ponendo le basi per un rapporto sinergico tra le risorse del Gruppo e i know-how progettuali, tecnologici e organizzativi locali.

ABBIGLIAMENTO MASCHILE fatturato (in miliardi di lire)



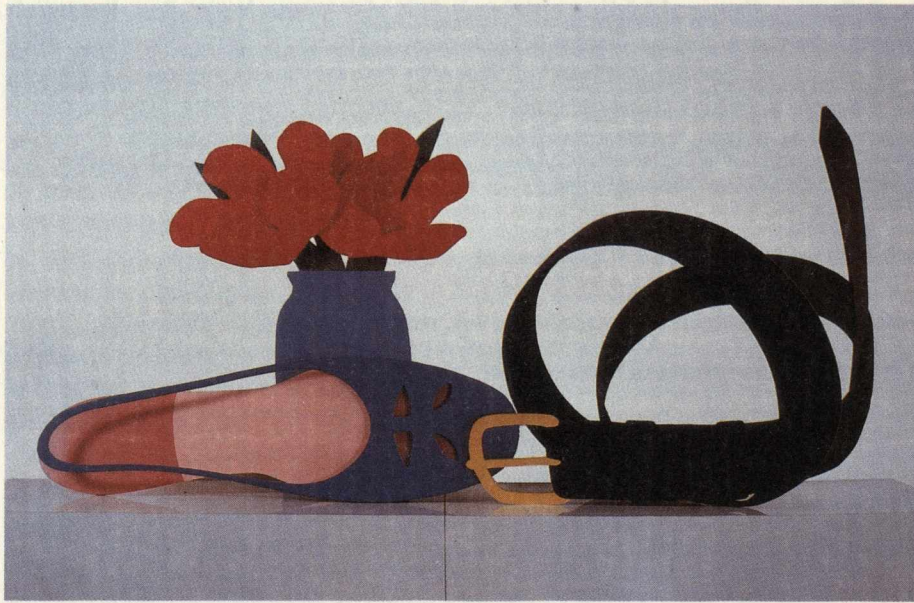
In definitiva l'area abbigliamento maschile si è mossa lungo due direttrici: da un lato verso il qualificarsi e l'ulteriore rafforzarsi di un processo di internazionalizzazione modellato sull'incrocio fra peculiarità regionali e ricerca di sinergie a livello transnazionale; su un secondo versante, strettamente connesso al primo, verso una diversificazione e un rinnovamento di portafoglio realizzati, in specifico, attraverso le stipulazioni di nuovi accordi stilistici.

Collezioni abbigliamento maschile

GIORGIO ARMANI	JOSEPH ABBOUD	PIERRE CARDIN **
JEAN BAPTISTE CAUMONT *	CONTE DI ROMA	DALTON & FORSYTHE
CHRISTIAN DIOR MONSIEUR	EMPORIO ARMANI	FACIS
LOUIS FERAUD	FIRMA BY FACIS	FIRMA BY ANDREW FEZZA
FORMULA UNO	MARTIN GUY	JIN TAK
MANI BY GIORGIO ARMANI	MIRELLA E MICHAEL KRAMER	I MIX
MONTANA	PFERRIS	POLO BY RALPH LAUREN *
PRESIDIO	PROFILO	REDI
SIDI	STUDIO UOMO	UNGARO UOMO
VALENTINO BEACHWEAR	VALENTINO COUTURE	VALENTINO UOMO

* distribuito in USA, Canada, Messico

** distribuito in Messico



Abbigliamento Femminile

Attività prevalente: produzione di abbigliamento esterno classico, nell'ambito di un'offerta differenziata e completa.

L'area di attività dell'abbigliamento femminile genera un terzo del fatturato del Gruppo GFT, 405 miliardi di lire, con un incremento del 13% rispetto al 1987.

Anche questo comparto ha visto il confermarsi del processo di crescita, in termini di peso relativo, dei mercati internazionali.

L'Italia, al pari dell'abbigliamento maschile, incide per poco più del 42%, con un fatturato di 171 miliardi di lire.

FATTURATO ABBIGLIAMENTO FEMMINILE (in miliardi di lire)						
AREA DI DESTINAZIONE	1986		1987		1988	
Italia	157,7	48,0%	164,7	45,9%	171,6	42,3%
Resto CEE	53,9	16,4%	51,5	14,3%	63,3	15,6%
Nord America	93,3	28,4%	106,0	29,5%	122,0	30,1%
Giappone	8,8	2,7%	11,9	3,3%	14,7	3,6%
Altri Paesi	14,9	4,5%	25,1	7,0%	34,0	8,4%
TOTALE	328,6	100,0%	359,2	100,0%	405,6	100,0

Per quanto riguarda l'evoluzione su altri mercati si rileva l'incremento del fatturato in Giappone, +23%, mentre l'aumento fatto segnare dell'aggregato Altri Paesi +35% è da attribuirsi ai mercati del Medio ed Estremo Oriente e della Svizzera.

Va in particolare sottolineata la crescita del mercato nordamericano, che nel 1988 genera un fatturato di 122 miliardi di lire e raggiunge una incidenza, quale area di destinazione, del 30%.

L'aumento delle vendite dell'area abbigliamento femminile interessa, nei mercati in cui il Gruppo GFT opera, un prodotto di fascia alta, e consente oggi all'azienda di detenere posizioni di leadership in questo segmento.

Il successo del prodotto donna è dovuto al buon andamento delle linee proposte dal Gruppo GFT e delle collezioni firmate da stilisti, che nel 1988 si sono arricchite della collaborazione della Maison Dior e degli stilisti tedeschi Michael e Mirella Kramer.

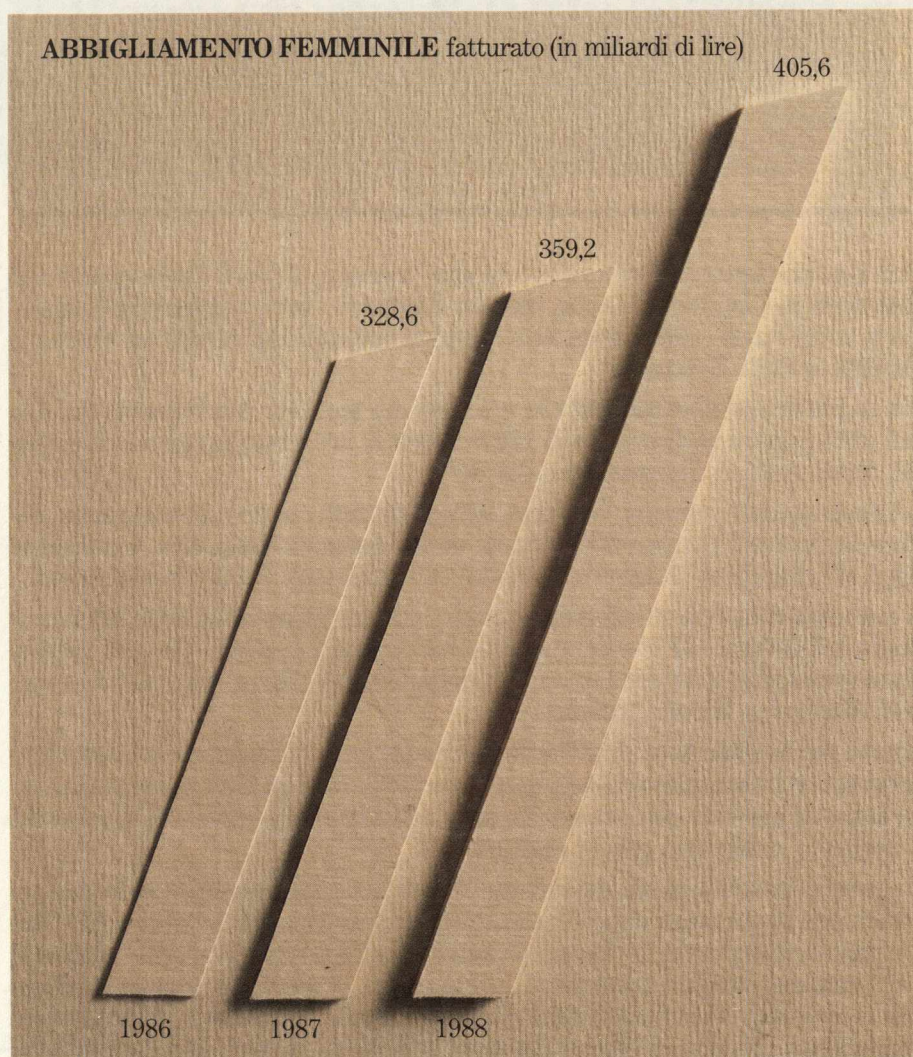
Anche per questa area di attività stiamo progressivamente qualificando il processo di internazionalizzazione attraverso la ricerca di un posizionamento su fasce di mercato più estese di quelle attualmente presidiate, attraverso il costante confronto con le realtà locali.

In questa direzione si sta muovendo il mercato statunitense/canadese, il secondo per importanza dopo l'Italia. Nell'area americana il Gruppo GFT offre capi di abbigliamento femminili destinati alla fascia più alta del mercato, con contenuti moda e tecniche di merchandising specificatamente studiate per incontrare le richieste della domanda locale. Accanto a questa ormai consolidata politica di offerta, la nostra azienda sta compiendo nel Nord

America un crescente sforzo di controllo su tutte le fasi di vita del prodotto ed una parallela ottimizzazione delle fasi di approvvigionamento.

Per quanto riguarda il polo Europa, il 1988 ha segnato l'anno di preparazione alla nascita della Società GFT DONNA S.p.A., che nel 1989 si configura, per le dimensioni del fatturato — intorno ai 350 miliardi di lire — e per l'offerta assolutamente qualificata, come una realtà di assoluto rilievo europeo.

L'acquisizione di una unità di produzione di capispalla in Italia e la serie di contatti in corso, sia in Italia che all'estero, finalizzati ad ulteriori accordi orizzontali e verticali, garantiscono anche dal punto di vista produttivo un adeguato potenziale per i piani di sviluppo dell'area.



Collezioni abbigliamento femminile

GIORGIO ARMANI	CHIARA BONI	PIERRE CARDIN *
JEAN BAPTISTE CAUMONT *	CORI	CORILADY
CRONACA	DEDICA	DIOR 2
JOAN & DAVID	MANI	MIX AND MATCH
MIRELLA E MICHAEL KRAMER	MONTANA	NOCTURNE
YOU TARZAN ME JANE	UNGARO PARALLELE	UNGARO SOLO DONNA
UNGARO TER	VALENTINO BOUTIQUE	VALENTINO CARISMA
VALENTINO MISS V	VALENTINO NIGHT	VALENTINO STUDIO

* distribuito in Messico



Abbigliamento Sportswear

Attività prevalente: produzione e commercializzazione di abbigliamento informale.

L'Area Sportswear ha generato nel 1988 un fatturato di 107,6 miliardi di lire, con un incremento del 29% rispetto al 1987. Questa rapida crescita ha portato il comparto a coprire il 9% dell'attività del Gruppo GFT.

Il 1988 ha segnato la nascita, all'interno del GFT S.p.A., della Divisione Sportswear, che si trova così a gestire un'area cresciuta fino ad ora attraverso un processo di acquisizioni che hanno interessato successivamente le società C.P. Company e Compagnie d'Habillement de Toulouse.

Per quanto riguarda i paesi di presenza, l'Area Sportswear opera principalmente in Europa.

FATTURATO ABBIGLIAMENTO SPORTSWEAR (in miliardi di lire)						
AREA DI DESTINAZIONE	1986		1987		1988	
Italia	43,2	73,7%	53,0	63,6%	64,2	59,7%
Germania	7,7	13,2%	12,7	15,2%	17,7	16,4%
Francia	0,3	0,5%	4,9	5,9%	9,5	8,8%
Resto CEE	3,2	5,5%	6,1	7,3%	6,7	6,2%
USA/Canada	1,6	2,7%	2,1	2,5%	2,1	2,0%
Altri Paesi	2,6	4,4%	4,6	5,5%	7,4	6,9%
TOTALE	58,6	100,0%	83,4	100,0%	107,6	100,0%

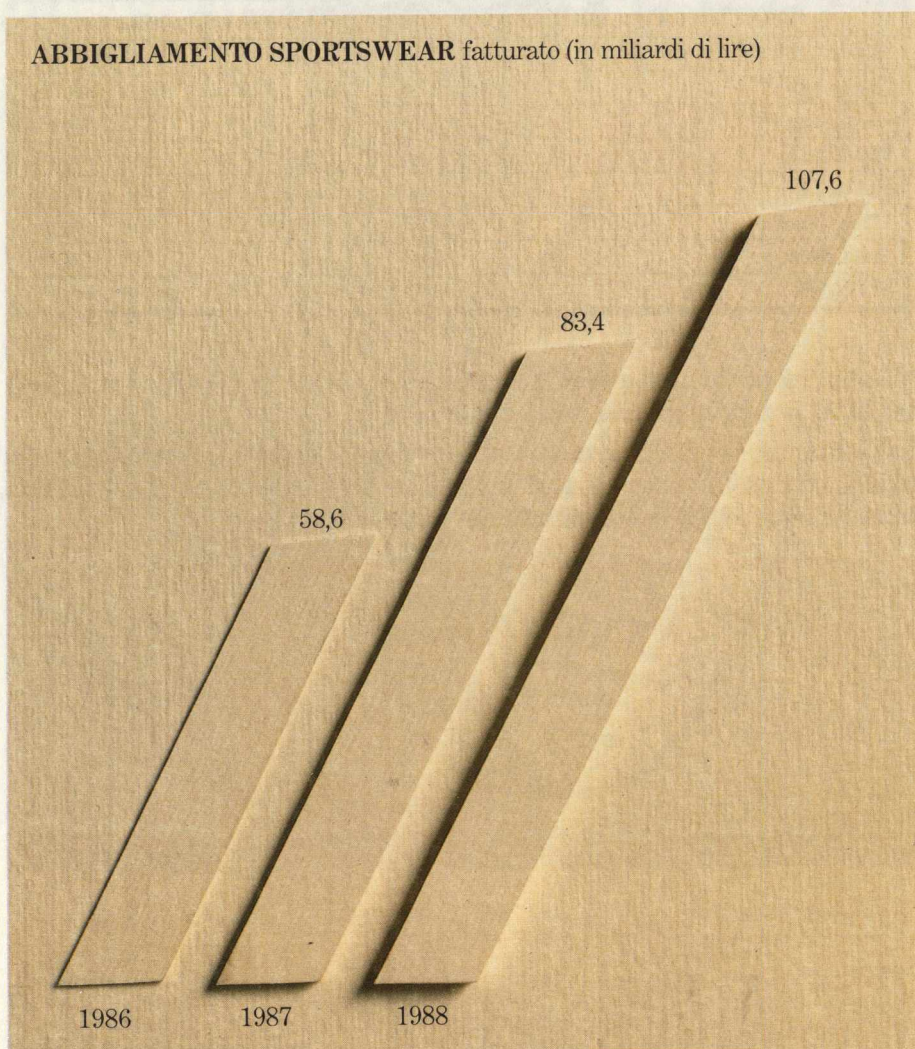
L'Italia con un fatturato di 64,2 miliardi, vede una crescita rispetto al 1987 del 21%, e raggiunge una incidenza del 59%.

La Germania, il più importante mercato dopo l'Italia, ha un'incidenza del 16,4%, con un fatturato di 17,7 miliardi, +39% rispetto al 1987, seguita dalla Francia (8,8% del fatturato del comparto).

Il processo di espansione sui mercati europei è dovuto all'elevato livello qualitativo e al forte contenuto innovativo dei prodotti offerti, determinato anche dall'importante ruolo degli stilisti in fase progettuale, e alla capacità di saper anticipare la domanda di un mercato in costante evoluzione.

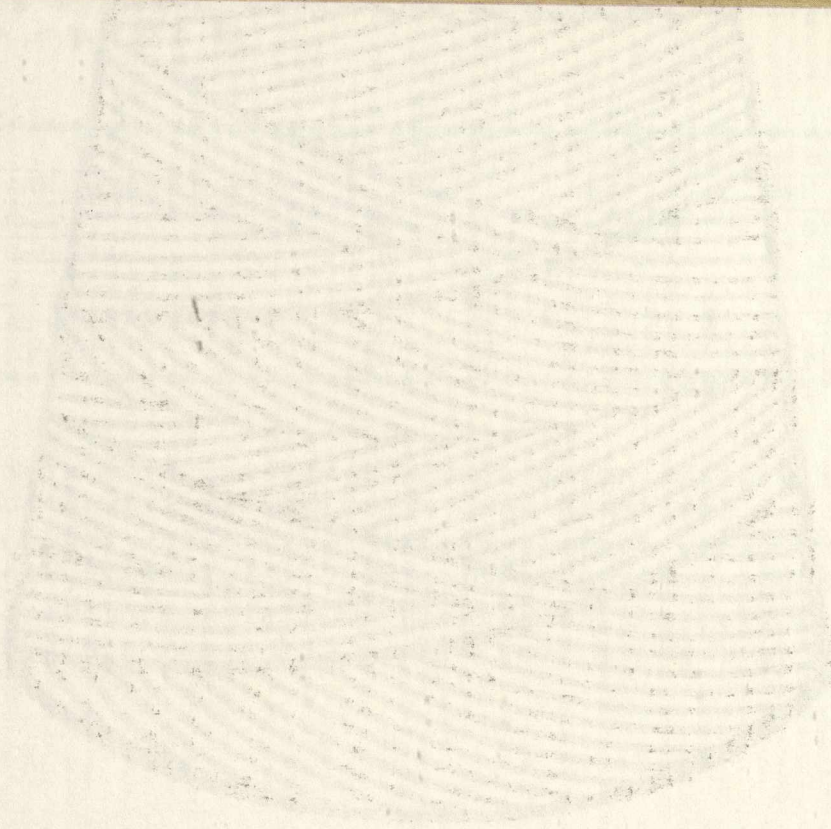
Nell'area nord-americana, caratterizzata da concorrenti di grandi dimensioni e da una forte specificità del mercato stesso, la nostra azienda sta attivando alcune iniziative per incrementare la sua presenza su un mercato che offre buone potenzialità di inserimento e sviluppo.

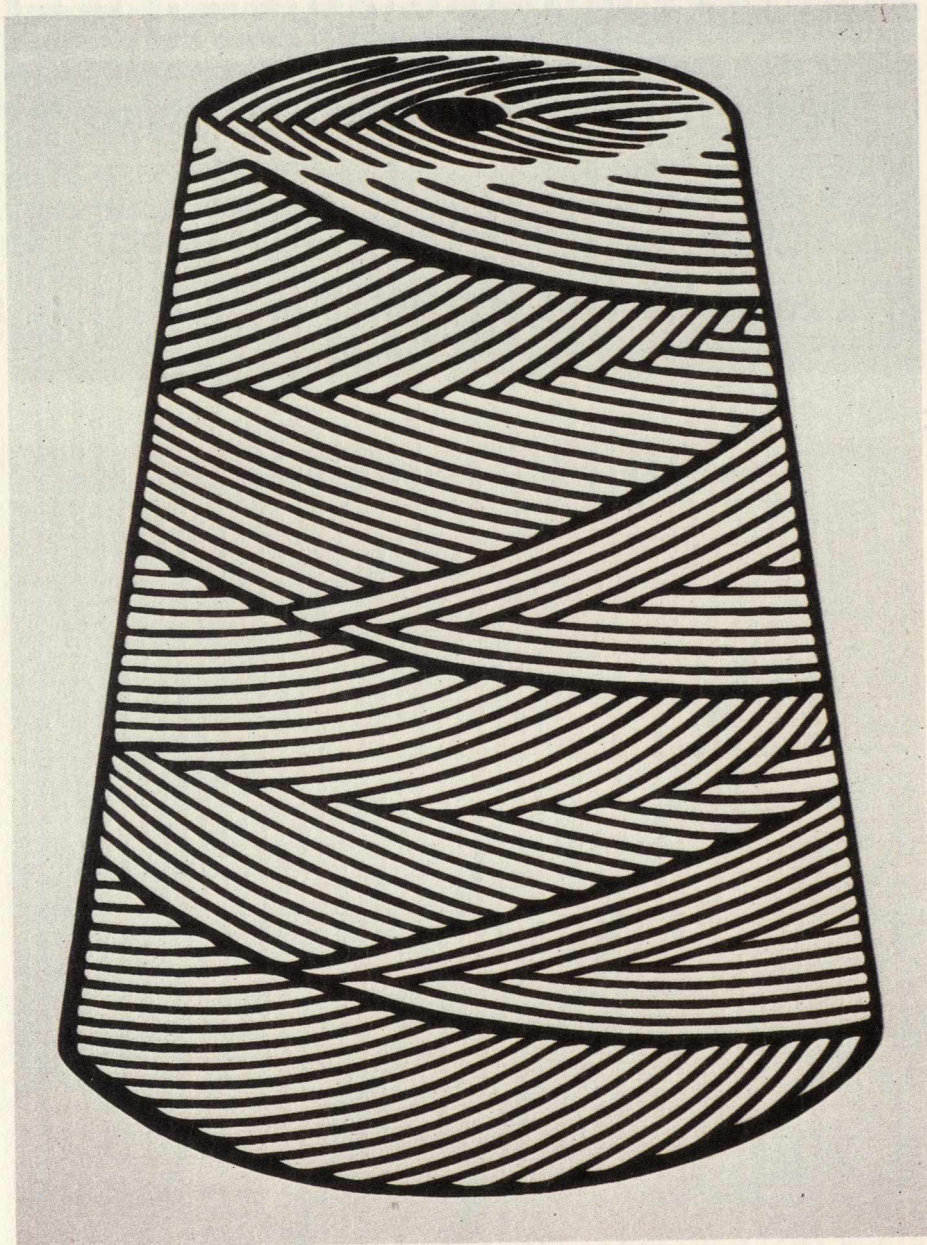
ABBIGLIAMENTO SPORTSWEAR fatturato (in miliardi di lire)



Collezioni abbigliamento sportswear

BONEVILLE	C.P. COLLECTION	C.P. COMPANY
C.P. COMPANY BAMBINO	STONE ISLAND	GROUPE BLEU PAR J. TAVERNITI
J. TAVERNITI	J. TAVERNITI LITTLE	





Roy Lichtenstein, *Large Spool*, 1963.

Tessuti

Attività prevalente: vendita di tessuti e prestazione di servizi alle sartorie.

Quest'area, che eredita una delle attività originarie del GFT, si occupa di fornire i tessuti alle sartorie, proponendo, come attività complementare, un accurato servizio di consulenza quanto alla gamma disponibile, alle migliori possibilità di impiego e alle tendenze del mercato della moda. Per la completezza del servizio offerto, questa funzione si configura come vero e proprio "Su Misura" sartoriale.

Attualmente, nei tessuti per l'abbigliamento sia maschile che femminile destinati alla sartoria, il Gruppo GFT detiene in Italia solide posizioni di leadership con un prodotto indirizzato alla fascia medio-alta ed alta del mercato.

Nel 1988 l'Area Tessuti ha generato un fatturato di 61 miliardi, con una crescita rispetto al 1987 del 25,7% ed una incidenza sul risultato globale del Gruppo del 5,1%.

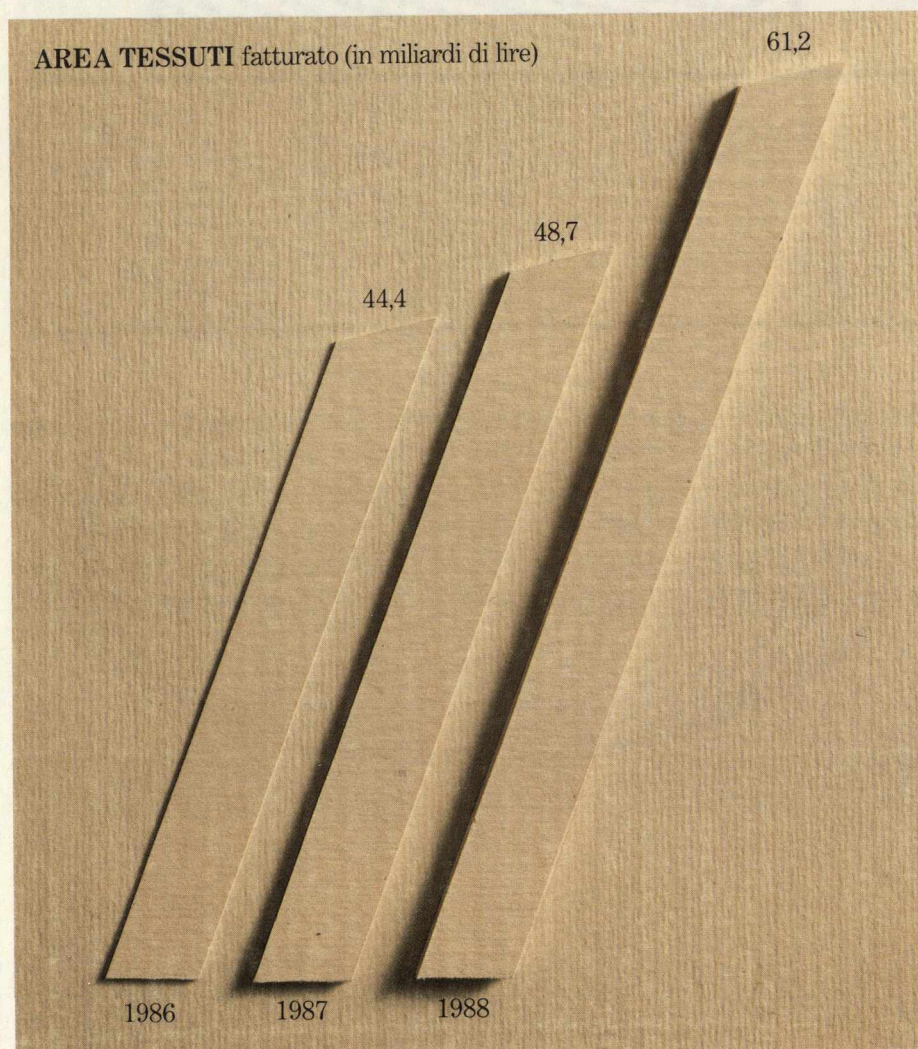
FATTURATO AREA TESSUTI (in miliardi di lire)						
AREA DI DESTINAZIONE	1986		1987		1988	
Italia	39,5	89,0%	42,9	88,1%	49,3	80,6%
Resto CEE	1,1	2,5%	1,2	2,5%	1,7	2,8%
Estr. Oriente	2,5	5,6%	3,3	6,8%	8,0	13,1%
Altri Paesi	1,3	2,9%	1,3	2,6%	2,2	3,5%
TOTALE	44,4	100,0%	48,7	100,0%	61,2	100,0%

Il mercato italiano, per le sue caratteristiche tuttora presenti di tradizione sartoriale, copre oltre l'80% del giro d'affari di quest'area.

Va tuttavia sottolineato come il 1988 abbia rappresentato una svolta verso una più accentuata crescita di importanza dei mercati internazionali.

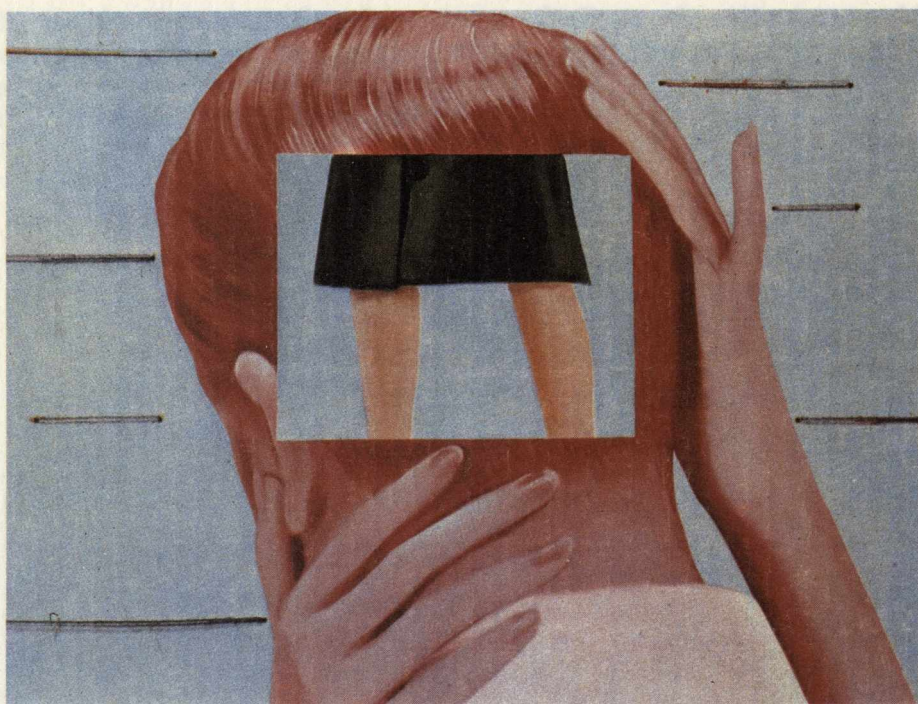
In particolare si può rilevare l'incremento dell'Area Estremo Oriente, che in soli tre anni è passata da 2,5 a 8 miliardi, arrivando ad incidere per il 13%.

Per quanto riguarda le dinamiche interne all'offerta, va evidenziato come ad un progressivo restringimento del mercato connesso al prodotto maschile, a causa di una contrazione della domanda, si sia contrapposta una crescita di quello femminile. Su quest'ultimo segmento ha ottenuto ottime risposte la diversificazione e il raffinamento della gamma di tessuti offerta attraverso il ricorso a prestigiosi stilisti, quali Valentino e Ungaro.



Marchi area tessuti

BRITMEN	CARNET DE MODE	FIRMA
FOR	KING EDWARD	OLYMPIC
RENEL	SIM ARBITER	TEMA UOMO
UNGARO PREMIERE	VALENTINO ALTA MODA	VALENTINO ATELIER
VALENTINO COUTURE	VALENTINO MISS V	



N

el corso del 1988 il Gruppo GFT ha perseguito su tutti i mercati una politica aggressiva di espansione dei volumi per raggiungere più qualificate quote di mercato. Questa strategia trae conforto dalla crescente globalizzazione dei mercati e dei relativi consumi, cui il Gruppo risponde accentuando il dimensionamento internazionale in termini di presenza sia produttiva che distributiva.

Al tempo stesso la competizione internazionale impone costanti aggiornamenti dell'offerta in termini di ampliamento e diversificazione delle collezioni da un lato, e di sforzi di adeguamento alle logiche di servizio dall'altro. Questa opzione di fondo ha determinato una particolare attenzione volta a cogliere le opportunità e le potenzialità che i mercati offrono, anche attraverso il sostenimento di costi di struttura, organizzazione e riqualificazione dell'offerta.

Il fatturato consolidato evidenzia un incremento del 20,4% sull'anno precedente.

La destinazione per aree geografiche è caratterizzata da significativi aumenti in termini reali, come da tabella seguente:

	1987	1988	DELTA %
Italia	505,6	551,4	9,1
Resto CEE	134,9	166,3	23,3
USA e Canada	249,9	328,7	31,5
Messico	31,6	38,8	22,8
Giappone	18,4	26,2	42,4
Altri Paesi	49,8	81,2	63,1
	990,2	1.192,6	20,4

Il risultato operativo manifesta un deterioramento di 1,5 punti in riferimento all'incidenza percentuale sul fatturato e di 8 punti nell'indice di redditività del capitale investito operativo, attestandosi al 19,6%.

La flessione del ROI è da ascrivere in modo preponderante all'aumentato capitale circolante operativo (286 miliardi di lire a fine 88 contro i 209 miliardi di lire di fine esercizio 87) ed agli investimenti in beni materiali ed immateriali dell'esercizio (34 miliardi di lire nel 1988 contro i 26 miliardi di lire del 1987).

Il maggior fabbisogno di circolante, a fronte di posizioni commerciali creditorie/debitorie compensative, trae origine dalla situazione di fine anno del magazzino, che sconta in anticipo gli attesi incrementi di fatturato per l'esercizio 1989.

Gli investimenti lordi (+31% rispetto all'87) sono destinati, oltre al continuo aggiornamento dei mezzi di produzione, all'ammodernamento dei sistemi informativi e di controllo (35% del totale degli investimenti).

Il totale del capitale investito presenta un incremento di 100 miliardi di lire coperto in parti sostanzialmente uguali dall'autofinanziamento, al netto dei dividendi distribuiti, e dal ricorso all'indebitamento bancario.

Gli oneri finanziari netti rappresentano lo 0,6% del fatturato. Alla determinazione di questa ridotta incidenza percentuale ha concorso in modo significativo il consolidamento degli oneri finanziari dell'area messicana che, a parità di volume, sono diminuiti di circa 3,5 miliardi di lire, per effetto dell'applicazione del cambio di conversione che è risultato quasi dimezzato rispetto a quello medio dell'esercizio precedente.

Nella tabella seguente è esposta la situazione patrimoniale consolidata:

SITUAZIONE PATRIMONIALE (in milioni di lire)	1987	1988
Capitale circolante operativo	209.380	286.361
Attività immobilizzate	74.596	98.163
— finanziarie	17.166	24.983
— capitale fisso	57.430	73.180
TOTALE CAPITALE INVESTITO	283.976	384.524
Debiti finanziari a breve	97.420	133.037
Debiti finanziari a medio/lungo termine	21.427	23.319
meno: disponibilità liquide	93.926	81.614
TOTALE INDEBITAMENTO FINANZIARIO	24.921	74.742
Altre passività a medio/lungo termine	80.114	89.819
Patrimonio netto	178.941	219.963
TOTALE CAPITALE INVESTITO	283.976	384.524

L'utile netto di 40,4 miliardi di lire, pari al 3,4% del fatturato, determina un rapporto di redditività sul patrimonio netto (ROE) di 23,5%.

Il capitale investito del Gruppo è finanziato per il 57% dal patrimonio netto, per il 24% da altri fondi a medio lungo termine, mentre il rimanente 19% è rappresentato dall'indebitamento finanziario netto.

Tale configurazione finanziaria conferma la solidità della struttura patrimoniale.

Il rapporto tra attivo e passivo a breve continua a mantenersi attorno all'1,5.

Il confronto dei valori patrimoniali con l'esercizio precedente è influenzato dalle diverse parità di cambio in base alle quali sono state effettuate le conversioni nella moneta di conto (+12% dollaro/lira, +9% pesos/lira); l'aumento a livello di patrimonio netto risulta pertanto essere pari a 2,4 miliardi di lire. Viceversa, il raffronto dei dati economici tra i due anni, non sconta particolari effetti cambio, a seguito della sostanziale stabilità delle varie monete nei confronti della lira; fa eccezione la moneta messicana che mediamente si è svalutata del 43%.

La forza lavoro presente al 31 dicembre 1988 è risultata di 8.317 unità, con un incremento del 5% rispetto all'anno precedente.

Il Consiglio di Amministrazione della Società capogruppo, preso atto del positivo risultato consolidato, ha proposto all'Assemblea degli Azionisti, convocata per il giorno 18 maggio 1989, la distribuzione di un dividendo di 1.000 lire per azione. L'utile da distribuire ammonta pertanto a 7 miliardi di lire e rappresenta il 17% dell'utile consolidato dell'esercizio.

**Andamento
dei primi mesi
del 1989**

I primi mesi del 1989 confermano il processo di crescita dei volumi con particolare evidenza per i mercati esteri.

Nel corso dell'anno sono state poste le basi per un importante accordo con un produttore di abbigliamento tedesco mentre sono state avviate società di commercializzazione in aree ritenute strategiche quali la Spagna ed il Giappone.

Anche in conseguenza di queste iniziative, per il 1989 si prevede un giro d'affari intorno a 1350 miliardi, mentre l'utile netto consoliderà il livello raggiunto nell'esercizio precedente.

BILANCIO CONSOLIDATO

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 1987 E 1988 (in milioni di lire)				
ATTIVITÀ	1987	%	1988	%
ATTIVITÀ A BREVE	582.342	88,64	720.436	88,01
Consistenza di cassa e depositi di c/c	25.380	3,86	23.029	2,81
Titoli negoziabili	68.546	10,43	58.585	7,16
Crediti per forniture e servizi	196.916	29,97	259.086	31,65
meno: f.do svalut. crediti	(10.747)	(1,64)	(14.273)	(1,74)
Altri crediti	62.608	9,53	74.154	9,06
Merci e materiali	262.054	39,89	343.336	41,94
meno: f.do deprezz. magazzino	(22.415)	(3,41)	(23.481)	(2,87)
ATTIVITÀ IMMOBILIZZATE	74.596	11,36	98.163	11,99
Immobilizzazioni finanziarie	17.166	2,61	24.983	3,05
— Partecipazioni	4.156	0,63	4.173	0,69
— Partecipazioni in Società del Gruppo	12.756	1,94	15.200	1,86
— Crediti finanziari	254	0,04	5.610	0,69
Immobilizzazioni tecniche	49.523	7,54	61.143	7,47
— Immobili civili ed industriali	34.343	5,23	40.933	5,00
— Impianti macchinari ed attrezzature	91.660	13,95	100.871	12,32
— Automezzi, mobili e macchine d'ufficio	27.268	4,15	40.583	4,96
— meno: f.do ammortamento	(103.748)	(15,79)	(121.244)	(14,81)
Immobilizzazioni immateriali e costi pluriennali	7.907	1,20	12.037	1,47
TOTALE ATTIVITÀ	656.938	100,00	818.599	100,00

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 1987 E 1988 (in milioni di lire)

PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	1987	%	1988	%
PASSIVITÀ A BREVE	376.456	57,30	485.498	59,31
Debiti verso Istituti di Credito	97.420	14,83	133.037	16,25
Debiti per forniture e servizi	193.466	29,45	240.233	29,35
Altri debiti	69.824	10,63	89.554	10,94
Fondo imposte	15.746	2,40	22.674	2,77
PASSIVITÀ A MEDIO-LUNGO TERMINE	94.350	14,36	98.916	12,08
Debiti verso banche	21.427	3,26	23.319	2,85
Fondo trattamento di fine rapporto	66.971	10,19	74.110	9,05
Fondi non correnti	5.952	0,91	1.487	0,18
INTERESSENZE MINORITARIE	7.191	1,09	14.222	1,74
TOTALE PASSIVITÀ	477.997	72,76	598.636	73,13
PATRIMONIO NETTO	178.941	27,24	219.963	26,87
Capitale sociale	28.000	4,26	28.000	3,42
Riserva legale	3.783	0,58	4.826	0,59
Altre riserve	108.908	16,58	146.705	17,92
Utile di esercizio	38.250	5,82	40.432	4,94
TOTALE PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO	656.938	100,00	818.599	100,00

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO DEGLI ESERCIZI 1987 E 1988 (in milioni di lire)				
	1987	%	1988	%
RICAVI NETTI	990.218	100,00	1.192.593	100,00
COSTI OPERATIVI	916.427	92,55	1.122.206	94,10
Acquisti	413.757	41,78	513.453	43,05
Costo del lavoro	220.383	22,26	254.887	21,37
Prestazioni di servizi	253.791	25,63	355.603	29,82
Ammortamenti	18.292	1,85	17.873	1,50
Altri costi e proventi	39.917	4,03	51.627	4,33
Variazione netta di magazzino	(29.713)	(3,00)	(71.237)	(5,97)
UTILE OPERATIVO	73.791	7,45	70.387	5,90
ALTRI (ONERI) E PROVENTI	(12.089)	(1,22)	(2.992)	(0,25)
Interessi attivi	5.159	0,52	5.789	0,49
(Interessi passivi)	(16.850)	(1,70)	(15.190)	(1,27)
Altri (Oneri) e proventi finanziari netti	(1.826)	(0,18)	1.735	0,15
(Oneri) e proventi patrimoniali	(611)	(0,06)	1.679	0,14
(Oneri) e proventi diversi	2.039	0,21	2.995	0,25
UTILE ANTE IMPOSTE ED INTERESSENZE MINORITARIE	61.702	6,23	67.395	5,65
Imposte	21.633	2,18	24.993	2,10
Interessenze minoritarie	1.819	0,18	1.970	0,17
UTILE NETTO	38.250	3,86	40.432	3,39

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO DELL'ESERCIZIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 1988		
	1987	1988
I - FONTI DI FINANZIAMENTO	71.227	87.719
1. Fondi generati dalla gestione reddituale	67.447	80.185
Utile netto	38.250	40.432
Interessenze minoritarie	1.819	1.970
Ammortamenti	18.292	17.873
Accantonamento al fondo trattamento di fine rapporto	13.307	14.088
Variazione dei fondi non correnti	(2.223)	3.968
Adeguamento partecipazioni consolidate al costo o a patrimonio netto	1.665	(676)
Differenze di conversione dei bilanci in valuta	(7.444)	545
Correzione derivante dalla rivalutazione dell'attivo circolante	3.781	1.985
2. Altre fonti	3.780	7.534
Valore dei cespiti alienati	1.098	1.147
Nuovi finanziamenti assunti nell'esercizio	2.682	4.432
Aumento di capitale di Società consolidate sottoscritti da terzi	—	1.955
II - IMPIEGHI	58.921	58.667
Acquisizioni di immobilizzazioni materiali ed immateriali	26.273	34.073
Crediti finanziari concessi (rimborsati)	(229)	5.356
Dividendi	7.150	7.150
Pagamento dell'indennità di fine rapporto	9.028	7.041
Trasferimento alla parte corrente dei finanziamenti a medio-lungo termine	4.672	3.174
Dividendi distribuiti da Società consolidate a minoritari	58	725
Impieghi in partecipazioni non consolidate	10.378	856
Variazioni partecipazioni dovute a modifiche nell'area di consolidamento	—	191
Differenza tra il costo ed il valore del premio netto di nuove Società consolidate	1.591	101
III - INCREMENTO DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	12.306	29.052
Variazioni delle attività a breve	75.884	138.094
Variazioni delle passività a breve	(63.578)	(109.042)
Incremento del capitale circolante netto	12.306	29.052

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO AL 31 DICEMBRE 1988 (in milioni di lire)						
Causali delle variazioni intervenute	Capitale sociale	Riserva legale	Riserva sovrapprezzo azioni	Altre riserve ed utili riportati	Risultato dell'esercizio	Totale
SALDO al 31/12/86	28.000	2.737	2.515	63.582	40.179	137.013
Attribuzione alle riserve	—	1.046	—	31.983	(33.029)	0
Acquisizione di nuove quote di partecipazione al netto degli avviamenti	—	—	—	9.558	—	9.558
Dividendi distribuiti	—	—	—	—	(7.150)	(7.150)
Rivalutazioni immobilizzazioni tecniche	—	—	—	6.821	—	6.821
Differenza di conversione su bilanci in valuta delle Società estere	—	—	—	(5.579)	—	(5.579)
Altre variazioni minori	—	—	—	28	—	28
Risultato d'esercizio	—	—	—	—	38.250	38.250
SALDO al 31/12/1987	28.000	3.783	2.515	106.393	38.250	178.941
Attribuzione alle riserve	—	1.043	—	30.057	(31.100)	—
Acquisizione di nuove quote di partecipazioni al netto degli avviamenti	—	—	—	—	—	—
Dividendi distribuiti	—	—	—	—	(7.150)	(7.150)
Rivalutazioni immobilizzazioni tecniche	—	—	—	6.070	—	6.070
Differenza di conversione su bilanci in valuta delle Società estere	—	—	—	2.346	—	2.346
Altre variazioni minori	—	—	—	(676)	—	(676)
Risultato d'esercizio	—	—	—	—	40.432	40.432
SALDO al 31/12/1988	28.000	4.826	2.515	144.190	40.432	219.963

**PROSPETTO DI RACCORDO TRA IL RISULTATO AL 31 DICEMBRE 1988
DEL GFT S.P.A. ED IL RISULTATO CONSOLIDATO DI GRUPPO** (milioni di lire)

Utile netto risultante dal bilancio del GFT S.p.A.	17.890
Eliminazione dei dividendi	(15.462)
Eliminazione degli utili non ancora realizzati, derivanti da operazioni fra Società del Gruppo, al netto delle relative imposte differite	(836)
Risultati delle Società controllate e collegate assunte nel bilancio consolidato secondo il metodo dell'integrazione globale o del patrimonio netto, imposte differite ed altre rettifiche di consolidamento.	38.840
Utile netto risultante dal bilancio Consolidato del Gruppo GFT	40.432

**PROSPETTO DI RACCORDO TRA IL PATRIMONIO NETTO AL 31 DICEMBRE 1988
DEL GFT S.p.A. ED IL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO DI GRUPPO** (milioni di lire)

Patrimonio netto risultante dal bilancio del GFT S.p.A.	126.803
Eliminazione degli utili non ancora realizzati derivanti da operazioni fra Società del Gruppo, al netto delle relative imposte differite	(2.208)
Maggior valore dei patrimoni delle partecipazioni in Società controllate e collegate assunte nel bilancio consolidato con il metodo dell'integrazione globale o del patrimonio netto, rispetto ai valori iscritti nel bilancio del GFT S.p.A., imposte differite ed altre rettifiche di consolidamento	95.368
Patrimonio netto risultante dal bilancio consolidato del Gruppo GFT	219.963

NOTE ILLUSTRATIVE AL BILANCIO CONSOLIDATO

Area di consolidamento

Il bilancio consolidato del Gruppo GFT comprende i bilanci di tutte le Società controllate delle quali il GFT S.p.A. detiene direttamente o indirettamente la maggioranza del capitale, e i bilanci di Società con partecipazioni paritetiche, in cui viene esercitata influenza dominante, sotto il profilo operativo. Le Società incluse nel consolidamento, secondo il metodo dell'integrazione globale sono:

Società controllate	Località	% di partecipazioni diretta e/o indiretta	
		1987	1988
REVEDI S.p.A.	Moncalieri (TO)	100	100
UNITES s.r.l.	Torino	100	100
Società Creazioni Moda per Azioni	Torino	100	100
Confezioni di Matelica S.p.A.	Matelica (MC)	100	100
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.)	Torino	100	100
CIDAT USA Inc.	New York	100	100
MAREM S.p.A.	Torino	50	50
Chiara Boni s.r.l.	Firenze	85	85
FITES S.p.A.	Torino	100	100
C.P. Company S.p.A.	Ravarino (MO)	50	50
Filidea S.p.A.	Caresanablot (VC)	100	100
Sigesco s.r.l.	Torino	100	100
CIDAT Uomo S.p.A.	Torino	—	100
GFT International B.V.	Rotterdam	100	100
GFT France S.A.	Parigi	100	100
GFT Great Britain Ltd.	Londra	100	100
GFT Nederland B.V.	Amsterdam	100	100
GFT USA Corp.	New York	100	100
Giorgio Armani Fashion Corp.	New York	100	100
GFT Mode Canada Inc.	Downsview, Ontario	100	100
Madison Avenue Boutique Inc.	New York	50	50
Moda Distribution Services Corp.	New Jersey	—	100
J.A. Apparel Corp.	New York	—	50
Riverside Holding Corp.	Delaware	100	100
Ungaro Inc.	New York	80	80
Valentino Fashion Development B.V.	Rotterdam	50	50
Valentino Couture Inc.	New York	50	50
Valentino Enterprises Inc.	Dover, Delaware	50	50
GFT Australia Pty. Ltd.	Melbourne	100	100
Unit B.V.	Amsterdam	—	100
Cardin Enterprises B.V.	Amsterdam	—	50
Compagnie d'Habillemeut de Toulouse S.A.	Toulouse	100	100
Grinta International Corp.	New York	92,66	—
GFT DEUTSCHLAND GmbH	Düsseldorf	—	100
OBERKASSEL 1 Fashion Trade GmbH	Düsseldorf	100	100
FIGURES Modebekleidung GmbH	Düsseldorf	—	100
CODAMA Holding S.A.	Lussemburgo	100	100
GFT de Mexico S.A.	Mexico	92,66	76,34

Principi contabili e tecniche di consolidamento

Ai fini del consolidamento i bilanci civilistici delle diverse Società sono stati, ove necessario, opportunamente modificati per uniformarli ai principi contabili di Gruppo. Tali principi sono in linea con quelli predisposti dai Consigli Nazionali dei Dottori Commercialisti e Ragionieri, recepiti in Italia dalla Consob e dall'International Accounting Standards Committee (I.A.S.C.). I bilanci sono stati inoltre riclassificati al fine di uniformarli ai criteri di presentazione seguiti nella prassi internazionale.

La data di riferimento del bilancio consolidato è quella della Società capogruppo GFT S.p.A. Questa data coincide con la data di chiusura dell'esercizio sociale di tutte le Società incluse nell'area di consolidamento, ad eccezione delle partecipate operative messicane, la cui data di chiusura è il 30 novembre. Le principali tecniche di consolidamento adottate sono state le seguenti:

- Il valore contabile delle partecipazioni detenute dalla Società capogruppo e dalle Società incluse nell'area di consolidamento è stato eliminato a fronte dell'assunzione delle attività e delle passività delle Società partecipate secondo il metodo dell'integrazione globale. Gli avviamenti emersi sono stati direttamente imputati a rettifica del patrimonio netto consolidato.
- Le partite di debito e di credito, quelle dei costi e dei ricavi e le operazioni intercorse fra le Società incluse nel consolidato sono state eliminate. In particolare, sono stati eliminati gli utili non realizzati derivanti da operazioni fra Società del Gruppo inclusi nella valutazione del magazzino.
- Le quote di patrimonio netto di competenza di azionisti terzi delle Società consolidate sono state esposte in apposita voce del passivo.
- La conversione dei bilanci espressi in moneta diversa dalla moneta di conto (lire italiane) è stata effettuata applicando alle singole poste del bilancio i cambi correnti di fine esercizio. Deroghe a questo criterio sono state operate per le Società messicane e per quelle statunitensi i cui valori economici sono stati convertiti in base al cambio medio dell'anno. Le differenze sono state imputate in una specifica voce del conto economico. Le differenze cambio originate dalla conversione delle voci del patrimonio iniziale ai cambi di fine anno rispetto a quelli in vigore alla fine dell'esercizio precedente sono state imputate direttamente al patrimonio netto consolidato ed opportunamente evidenziate nel prospetto di variazione di quest'ultimo.

CRITERI DI VALUTAZIONE E COMMENTO DELLE VOCI

Stato patrimoniale

CONSISTENZA DI CASSA E DEPOSITI DI CONTO CORRENTE

Lit/mil. 23.029

Include, al valore nominale, i fondi liquidi del Gruppo. La suddivisione per gruppi di Società risulta la seguente:

	1987	1988
Società italiane	9.490	6.058
Società europee	8.228	10.301
Società statunitensi e canadesi	5.341	3.503
Società messicane	1.539	2.641
Altri Paesi	782	526

TITOLI NEGOZIABILI

Lit/mil. 58.585

Sono rappresentati da titoli di pronta negoziabilità e sono valutati al minore tra il costo di acquisto e il corrispondente valore di mercato. Risultano così composti:

	1987	1988
Certificati di credito del Tesoro (Società italiane)	67.415	58.585
Altri titoli	1.131	—

Parte dei CCT. è depositata in pegno a fronte di finanziamenti a medio-lungo termine della Società capogruppo.

La voce "Altri titoli" che nel 1987 rappresentava investimenti in titoli di varia natura, effettuati in paesi diversi, appare azzerata nel 1988, essendo stati detti titoli rimborsati.

CREDITI PER FORNITURE E SERVIZI, ALTRI CREDITI AL NETTO DEL FONDO SVALUTAZIONE CREDITI

Lit/mil. 318.967

Trattasi dei crediti relativi alla gestione operativa. Sono iscritti al loro valore nominale e l'adeguamento al presumibile valore di realizzo è effettuato mediante la costituzione di un apposito fondo svalutazione crediti.

MERCI E MATERIALI AL NETTO DEL FONDO DEPREZZAMENTO MAGAZZINO

Lit/mil. 319.885

Le merci ed i materiali sono valutati al minore tra il costo ed il prezzo di mercato. Per le Società messicane gli inventari sono stati rivalutati, ai soli fini patrimoniali, al fine di mantenere inalterato il loro valore reale.

Il costo è determinato con riferimento allo specifico valore di acquisto o di produzione. Il costo di produzione comprende materie prime, mano d'opera e gli appropriati costi diretti ed indiretti di produzione.

Le materie prime, i prodotti finiti e gli altri materiali di stagioni precedenti quelle in corso, sono stati svalutati in relazione al loro presunto valore di realizzo attraverso la costituzione di apposito fondo deprezzamento magazzino. L'ammontare risulta

così suddiviso:

	1987	1988
Materie prime e scorte	92.974	121.557
Prodotti in corso di lavorazione	41.901	60.778
Prodotti finiti	104.764	137.550

PARTECIPAZIONI

Lit/mil. 4.173

Le partecipazioni in Società terze sono valutate al costo di acquisto. Tali partecipazioni, dettagliate, qui di seguito, sono detenute essenzialmente dalla capogruppo GFT S.p.A.

	1987	1988
Akros SpA	4.000	4.000
Altre	156	173
TOTALE	4.156	4.173

PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ DEL GRUPPO

Lit/mil. 15.200

Le partecipazioni non consolidate con il metodo dell'integrazione globale sono state valutate con il metodo del patrimonio netto o al costo ridotto alla quota rispettiva di patrimonio netto di competenza, in caso di perdite permanenti di valore.

Tra le Società valutate al costo, Zack Carr Inc. è stata liquidata nel corso dell'anno. Il dettaglio ed il criterio di valutazione sono i seguenti:

Società valutate ad equity	% di partecipazione		Valore	
	1987	1988	1987	1988
Avedar B.V.	100	100	14	14
In Factor SpA	25	25	2.959	3.247
In Capital SpA	25	25	2.656	1.895
Valint N.V.	50	50	6.315	8.201
VG Collections SpA	—	50	—	389
Zaminder B.V.	50	50	26	26

Società valutate al costo	% di partecipazione		Valore	
	1987	1988	1987	1988
B&L Industries Ltd.	50	50	6	7
Bianca, Azzurra & C. srl	—	25	—	25
Cidat Uomo SpA	100	—	198	—
Edera srl	50	50	90	90
GFT Studio srl	—	100	—	30
Oldenburg-Il Corso del Coltello srl	—	10	—	10
Società Messicane	—	varie	—	771
Tianjin Jin Tak Garments Co. Ltd.	20	20	495	495
Zack Carr Inc.	50	—	(3)	0

CREDITI FINANZIARI

Lit/mil. 5.610

Trattasi dei crediti di natura finanziaria connessi all'attività del Gruppo.

**IMMOBILIZZAZIONI TECNICHE AL NETTO
DEI FONDI DI AMMORTAMENTO**

Lit/mil. 61.143

Sono iscritte al corso storico aumentato sia del valore delle rivalutazioni risultanti da specifiche leggi.

Per le Società messicane, il valore dei cespiti è stato rivalutato al fine di mantenere inalterato il valore reale. Gli ammortamenti sono calcolati a quote costanti sulla base di aliquote ritenute rappresentative della vita utile dei cespiti, e comprendono gli ammortamenti anticipati di alcune Società italiane.

La movimentazione intervenuta nell'anno è così risultata:

	Valore di bilancio	Fondo ammortamento
Saldo al 31/12/1987	153.271	103.748
Differenza di conversione	3.095	1.250
Alienazioni	(16.814)	(12.611)
Incrementi dell'anno	33.438	14.440
Rivalutazione	9.397	6.343
Utilizzo fondo plusvalenze da reinvestire	—	8.074
TOTALE	182.387	121.244

BENI IMMATERIALI

Lit/mil. 12.037

I beni immateriali e le spese considerate di utilità pluriennale sono iscritti al costo. Gli ammortamenti, calcolati tenendo conto della prevista utilità futura, sono portati direttamente a deduzione del costo.

**DEBITI VERSO ISTITUTI DI CREDITO
A BREVE TERMINE**

Lit/mil. 133.037

Rappresentano i debiti a breve verso il sistema bancario. La suddivisione per gruppi di Società è la seguente:

	1987	1988
Società italiane	46.390	55.077
Società europee	19.392	23.674
Società statunitensi e canadesi	27.320	47.504
Società messicane	4.318	6.782

DEBITI PER FORNITURE E SERVIZI ED ALTRI DEBITI Lit/mil. 329.787

Rappresentano i debiti nascenti dalla gestione operativa. Il loro incremento rispetto all'esercizio precedente è risultato del 25%.

FONDO IMPOSTE**Lit./mil. 22.674**

Indica l'ammontare del carico fiscale da assolvere a fronte degli utili conseguiti per le imposte correnti. La movimentazione dell'anno è così risultata:

Saldo al 31/12/1987	15.746
Accantonamento dell'esercizio	32.599
Pagamenti dell'esercizio	25.671
Saldo al 31/12/1988	22.674

**DEBITI VERSO ISTITUTI DI CREDITO
A MEDIO/LUNGO TERMINE****Lit/mil. 23.319**

L'indebitamento verso il sistema bancario a medio-lungo termine è così suddiviso.

Ente erogante	Valuta	Anno di estinz.	Tasso di interesse	Parte corrente	Parte non corrente
IMI	Lire	1992	12,70	819	2.483
IMI	Lire	1993	11,60	744	3.268
Mediobanca	Lire	1995	10,00	—	2.800
Mediobanca	Lire	1995	10,00	—	1.100
Mediocredito	Lire	1993	7,95	—	1.000
Finanziamento	Lire	1990	15,50	—	430
Prestito obblig.	Lire	1990	14,50	30	30
Banco di Napoli	USA \$	1989	Libor + 1,25	1.306	—
Prestito obblig.	F. sv.	1993	4,00	—	8.207
Paribas	DFL	1989	6,30	4.896	—
Banco de Union	F.F.	1990	8,25	263	246
Bancomer	pesos	1991	29,50	—	211
Banamex	pesos	1991	29,50	—	1.771
Comermex	pesos	1991	29,50	—	342
Comermex	pesos	1992	29,50	—	854
Comermex	pesos	1993	29,50	—	577

FONDI NON CORRENTI**Lit/mil. 1.487**

L'importo è così suddiviso:

	1987	1988
Fondo imposte differite	(3.161)	(3.224)
Fondo rischi ed oneri futuri	1.218	2.806
Fondo oscillazioni cambi	200	200
Fondo plusvalenze da reinvestire	7.695	1.705

Non sono state calcolate imposte differite sugli utili indivisi delle Società messicane in quanto l'utilizzo di questi nell'ambito della ristrutturazione delle Società stesse, non prevede imposizione fiscale.

INTERESSENZE MINORITARIE

Lit/mil. 14.222.

Rappresenta la quota di patrimonio netto di competenza degli azionisti terzi. La suddivisione per Società è così composta:

	1987	1988
GFT de Mexico S.A.	1.413	8.548
C.P. Company S.p.A.	4.799	5.869
Valentino Couture Inc.	353	405
Valentino Fashion Development B.V.	212	198
Valentino Enterprises Inc.	28	32
Madison Avenue Boutique Inc.	(158)	160
Ungaro Inc.	160	513
Cardin Enterprise B.V.	—	127
J.A. Apparel Corp	—	(1018)
Chiara Boni s.r.l.	26	47
V.G. Collection S.p.A.	388	(388)
Marem S.p.A.	(30)	(271)

CAPITALE SOCIALE

Lit/mil. 28.000

È rappresentato da numero 7.000.000 di azioni di cui 5.000.000 ordinarie e 2.000.000 privilegiate dal valore nominale di lire 4.000 ciascuna.

RISERVA LEGALE

Lit/mil. 4.826

Comprende la quota di utili destinati a riserva a seguito delle delibere assembleari della Società capogruppo.

ALTRE RISERVE

Lit/mil. 146.705

Sono iscritte in questa voce le riserve conseguenti alla applicazione di rivalutazioni monetarie effettuate dalle Società italiane e dalle Società messicane, le differenze cambio originatesi in sede di conversione dei bilanci in valuta, nonché gli utili e le perdite riportate dalle diverse Società del Gruppo.

Parte di dette riserve è in sospensione di imposta. Poiché allo stato attuale non si ritiene che vengano effettuate operazioni che ne determinano la tassazione, non sono state stanziare le relative quote di imposta.

Conto economico**FATTURATO**

Lit/mil. 1.192.593

In questa voce è espresso l'ammontare del fatturato per cessione di beni e prestazioni di servizio al netto delle operazioni infragruppo.

La traduzione in moneta di conto è avvenuta in base ai cambi di fine anno ad eccezione delle Società americane e messicane per le quali è stato adottato, per coerenza di metodo di consolidamento con gli anni precedenti, il cambio medio.

A seguito delle operazioni di eliminazione dei rapporti infragruppo i fatturati delle singole subholding del Gruppo sono risultati i seguenti:

	1987	1988
GFT S.p.A.	426.362	462.198
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.)	118.540	125.511
FITES S.p.A.	84.247	98.706
CODAMA Holding S.A.	41.634	57.727
GFT International B.V.	319.435	448.451
TOTALE	990.218	1.192.593

COSTI OPERATIVI

Lit/mil. 1.222.206

Sono imputati in questa sezione i costi connessi all'esercizio dell'attività industriale e commerciale.

Il dettaglio per subholding è il seguente:

	1987	1988
GFT S.p.A.	408.483	451.535
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.)	94.159	106.715
FITES S.p.A.	76.041	91.174
CODAMA Holding S.p.A.	32.116	50.356
GFT International B.V.	305.628	422.426
TOTALE	916.427	1.122.206

(ONERI) E PROVENTI FINANZIARI NETTI

Lit/mil. (7.666)

In questa voce sono stati contabilizzati gli oneri e proventi connessi alla gestione finanziaria.

I proventi finanziari includono la quota parte di competenza nell'utile delle società valutate secondo il metodo del patrimonio netto, ammontante complessivamente a circa miliardi 2,2.

L'importo netto è così suddiviso:

	Oneri fin.	Proventi fin.	Importo netto
GFT S.p.A.	19.157	18.937	(220)
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.)	2.894	5.999	3.105
FITES S.p.A.	3.092	2.270	(822)
CODAMA Holding S.p.A.	9.871	4.576	(5.295)
GFT International B.V.	7.602	3.168	(4.434)
TOTALE	42.616	34.950	(7.666)

IMPOSTE

Lit/mil. 24.993

Detta voce comprende l'ammontare delle imposte correnti e differite, originatesi dalla differenza fra i risultati fiscalmente imponibili e quelli desunti ai fini del bilancio consolidato.

L'importo è così ripartito:

	Imposte correnti	Imposte differite
GFT S.p.A.	4.079	180
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.)	5.706	—
FITES S.p.A.	2.296	312
CODAMA Holding S.p.A.	537	—
GFT International B.V.	13.053	(1.170)
TOTALE	25.671	(678)

INTERESSENZE MINORITARIE

Lit/mil. 1.970

In questa voce sono state imputate le quote di risultato di competenza degli azionisti terzi. Hanno riguardato le seguenti Società:

	1987	1988
GFT de Mexico S.A.	(7)	1.184
C.P. Company S.p.A.	1.519	1.129
Valentino Couture Inc.	142	167
Valentino Fashion Development B.V.	70	100
Valentino Enterprises Inc.	7	—
Madison Avenue Boutique Inc.	(72)	335
Ungaro Inc.	195	336
Cardin Enterprise B.V.	—	(3)
J.A. Apparel Corp.	—	(1.058)
Chiara Boni s.r.l.	22	21
V.G. Collections S.p.A.	2	—
Marem S.p.A.	(55)	(241)

BILANCIO CONSOLIDATO IN ECU

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO DELL'ESERCIZIO 1988 (in migliaia di ECU)				
	1987 *	%	1988 **	%
RICAVI NETTI	651.050	100,00	779.371	100,00
COSTI OPERATIVI	602.534	92,55	733.372	94,10
Acquisti	272.038	41,78	335.546	43,05
Costo del lavoro	144.898	22,26	166.571	21,37
Prestazioni di servizi	166.863	25,63	232.390	29,82
Ammortamenti	12.027	1,85	11.680	1,50
Altri costi e proventi	26.245	4,03	33.739	4,33
Variazione netta di magazzino	(19.536)	(3,00)	(46.554)	(5,97)
UTILE OPERATIVO	48.516	7,45	45.999	5,90
ALTRI (ONERI) E PROVENTI	(7.948)	(1,22)	(1.955)	(0,25)
Interessi attivi	3.392	0,52	3.783	0,49
(Interessi passivi)	(11.079)	(1,70)	(9.927)	(1,27)
Altri (oneri) e proventi finanziari netti	(1.201)	(0,18)	1.134	0,15
(Oneri) e proventi patrimoniali	(402)	(0,06)	1.097	0,14
(Oneri) e proventi diversi	1.341	0,21	1.957	0,25
UTILE ANTE IMPOSTE ED INTERESSENZE MINORITARIE	40.568	6,23	44.043	5,65
Imposte	14.223	2,18	16.333	2,10
Interessenze minoritarie	1.196	0,18	1.287	0,17
UTILE NETTO	25.149	3,86	26.423	3,39

* valore ECU 1987: 1521

** valore ECU 1988: 1530

ELENCO DELLE SOCIETÀ DEL GRUPPO GFT

Società con sede in Italia

Denominazione sociale	Moneta di rif.	Capitale sociale	%	n. azioni/quote	valore unitario
GFT S.p.A. Corso Emilia, 6 TORINO	Lit.	28.000.000.000	capogruppo	7.000.000	4.000
GFT DONNA S.p.A. (ex CIDAT S.p.A.) Corso Emilia, 6 TORINO	Lit.	28.000.000.000	100	28.000.000	1.000
CIDAT UOMO S.p.A. Corso Emilia, 4 TORINO	Lit.	200.000.000	100	200.000	1.000
SOCIETÀ CREAZIONI MODA per Azioni Corso G. Cesare, 31 TORINO	Lit.	5.000.000.000	100	5.000.000	1.000
UNITES s.r.l. Corso Emilia, 6 TORINO	Lit.	50.000.000	100	50.000	1.000
SIGESCO s.r.l. Via Carmagnola, 16 TORINO	Lit.	20.000.000	100	20.000	1.000
MAREM S.p.A. Corso Vigevano, 35 TORINO	Lit.	400.000.000	50	200.000	1.000
FITES S.p.A. Corso Emilia, 6 TORINO	Lit.	15.000.000.000	100	15.000.000	1.000
REVEDI S.p.A. Via Postiglione, 10 MONCALIERI (TO)	Lit.	750.000.000	100	750.000	1.000
FILIDEA S.p.A. Corso Vercelli, 55 CARESANABLOT (VC)	Lit.	1.000.000.000	100	1.000.000	1.000
C.P. COMPANY S.p.A. Galleria Cavour, 4 BOLOGNA	Lit.	2.400.000.000	50	120.000	10.000
CHIARA BONI s.r.l. Borgo degli Albizi, 12 FIRENZE	Lit.	99.000.000	85	84.150	1.000
CONFEZIONI DI MATELICA S.p.A. Via A. Merloni, 10 MATELICA (MC)	Lit.	200.000.000	100	200.000	1.000

Società con sede all'estero

Denominazione sociale	Moneta di rif.	Capitale sociale	%	n. azioni/quote	valore unitario
GFT FRANCE S.A. 7, rue Tilsitt PARIS	F.F.	2.340.000	100	23.400	100
COMPAGNIE D'HABILLEMENT DE TOULOUSE S.A. 70, Chemin de Gabardie 31200 TOULOUSE	F.F.	30.000.000	100	300.000	100
GFT GREAT BRITAIN Ltd. 1 Mount Street LONDON	£.	1.000	100	1.000	1
GFT DEUTSCHLAND-GmbH Kaiser-Friedrich-Ring 1 DÜSSELDORF	D.M.	1.150.000	100	3	diversi
OBBERKASSEL 1 FASHION TRADE GmbH 1 Kaiser Friedrich Ring DÜSSELDORF	D.M.	4.500.000	100	11	diversi
FIGURES MODEBEKLEIDUNG-GmbH Kaiser-Friedrich-Ring 1 DÜSSELDORF	D.M.	1.100.000	100	2	diversi
CODAMA HOLDING S.A. 2 Boulevard Royal LUXEMBOURG	F.B.	80.000.000	100	8.000	10.000
GFT INTERNATIONAL B.V. Schiedamse Vest 154 ROTTERDAM	Fl.	15.000.000	100	15.000	1.000
GFT NEDERLAND B.V. World Trade Center Strawinskylaan 849 AMSTERDAM	Fl.	100.000	100	100	1.000
CARDIN ENTERPRISES B.V. Herengracht 214 AMSTERDAM	Fl.	400.000	50	200	1.000
UNIT B.V. Herengracht 214 AMSTERDAM	Fl.	2.500.000	100	2.500	1.000
VALENTINO FASHION DEVELOPMENT B.V. Westewagenstraat 60 ROTTERDAM	Fl.	300.000	50	150	1.000
GFT MODE CANADA Inc. 111, St. Regis Crescent S.O. DOWNSVIEW - ONTARIO - CANADA	\$ Can.	50.000	100	50.000	1
GFT USA Corp. 650 Fifth Avenue NEW YORK	\$	2.000.000	100	20.000	100
MODA DISTRIBUTION SERVICES Corp. 78, North Pocono Road NEW JERSEY	\$	50.000	100	50	1.000
RIVERSIDE HOLDING Corp. 1209 Orange Street Wilmington COUNTRY OF NEW CASTLE, DELEWARE 19801	\$	200.000	100	200	1.000
GIORGIO ARMANI FASHION Corp. 650 Fifth Avenue NEW YORK	\$	1.000.000	100	100	10.000
J.A. APPAREL Corp. 650 Fifth Avenue NEW YORK	\$	60.000	50	30	1.000
VALENTINO ENTERPRISES Inc. P.O. Box 1149 DOVER - DELAWARE	\$	500	50	5	50
VALENTINO COUTURE Inc. 825 Madison Avenue NEW YORK	\$	2.000	50	1	1.000
UNGARO Inc. 5 East 59th Street NEW YORK	\$	80.000	80	8	10.000
CIDAT USA Inc. 7 West 57th Street NEW YORK	\$	50.000	100	50	1.000
MADISON AVENUE BOUTIQUE Inc. 823 Madison Avenue NEW YORK	\$	500	50	5	50
GFT DE MEXICO S.A. Insurgentes sur 1677 MEXICO CITY	Pesos	16.430.404.000	76,34	12.542.961	1.000
B&L INDUSTRIES H.K. Ltd. Takshing House - 20 Des Voeux Road HONG KONG	\$ H.K.	50.000	50	250	100
GFT AUSTRALIA Pty. Ltd. 104 Exhibition Street MELBOURNE	\$ Aus.	300.000	100	300.000	1
VALINT N.V. Willem Stad CURAÇAO	\$	6.100	50	30 1	100 50

RELAZIONE DI CERTIFICAZIONE

Al Consiglio di Amministrazione
del GFT S.p.A.
Torino

1. Abbiamo esaminato i bilanci consolidati del GFT S.p.A. e controllate al 31 dicembre 1988 e 1987 rappresentati da:

- stati patrimoniali consolidati,
- conti economici consolidati,
- prospetti supplementari:
 - prospetti delle variazioni nei conti di patrimonio netto consolidati;
 - rendiconti finanziari consolidati,
- note esplicative.

2. I nostri esami sono stati svolti secondo gli statuiti principi di revisione e, pertanto, hanno comportato quei sondaggi delle registrazioni contabili e quelle altre procedure di verifica da noi ritenuti necessari nella fattispecie.

3. Nell'esercizio in corso ed in quello precedente sono stati effettuati ammortamenti anticipati nell'ambito della normativa fiscale, come pure sono state accantonate, in esercizi precedenti, in un apposito fondo del passivo, le plusvalenze realizzate a seguito della cessione di beni patrimoniali.

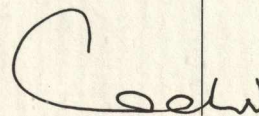
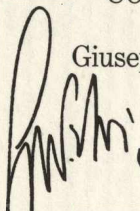
Qualora si fossero sempre effettuati ammortamenti ordinari secondo le aliquote massime previste dalla legislazione fiscale, che sono considerate rappresentative della vita utile delle immobilizzazioni tecniche, e se si fossero contabilizzate le plusvalenze emerse dalle operazioni summenzionate, così come richiesto dai corretti principi contabili, gli utili al netto dell'effetto fiscale degli esercizi 1988 e 1987 risulterebbero rispettivamente inferiori di Lit. 300 milioni e superiori di Lit. 1.600 milioni. Analogamente i patrimoni netti al 31 dicembre 1988 e 1987 risulterebbero rispettivamente superiori di Lit. 17.800 milioni e di Lit. 19.100 milioni.

4. A nostro giudizio ad eccezione di quanto esposto nel paragrafo precedente, i bilanci consolidati sopramenzionati presentano le situazioni patrimoniali-finanziarie consolidate del GFT S.p.A. e controllate al 31 dicembre 1988 e 1987, i risultati economici consolidati e le variazioni nelle situazioni patrimoniali-finanziarie consolidate per gli esercizi chiusi a tali date, secondo corretti principi contabili.

Torino, 23 maggio 1989

COOPERS & LIBRAND

Giuseppe Nistri Adelio Lardi



Allegato A
CENITIVAZIONE
L. 1987

1. Al fine di assicurare l'attuazione delle disposizioni della L. 1987, è necessario che il CENITIVAZIONE sia in grado di:

- garantire la qualità dei servizi offerti;
- garantire la sicurezza dei dati;
- garantire la riservatezza dei dati;
- garantire la conformità con le norme vigenti;
- garantire la trasparenza dell'attività;
- garantire la partecipazione dei cittadini;
- garantire la collaborazione con le altre istituzioni;
- garantire la continuità dell'attività;
- garantire la sostenibilità dell'attività;
- garantire la responsabilità dell'attività;
- garantire la trasparenza dell'attività;
- garantire la partecipazione dei cittadini;
- garantire la collaborazione con le altre istituzioni;
- garantire la continuità dell'attività;
- garantire la sostenibilità dell'attività;
- garantire la responsabilità dell'attività;

2. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

- garantire la qualità dei servizi offerti;
- garantire la sicurezza dei dati;
- garantire la riservatezza dei dati;
- garantire la conformità con le norme vigenti;
- garantire la trasparenza dell'attività;
- garantire la partecipazione dei cittadini;
- garantire la collaborazione con le altre istituzioni;
- garantire la continuità dell'attività;
- garantire la sostenibilità dell'attività;
- garantire la responsabilità dell'attività;

3. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

- garantire la qualità dei servizi offerti;
- garantire la sicurezza dei dati;
- garantire la riservatezza dei dati;
- garantire la conformità con le norme vigenti;
- garantire la trasparenza dell'attività;
- garantire la partecipazione dei cittadini;
- garantire la collaborazione con le altre istituzioni;
- garantire la continuità dell'attività;
- garantire la sostenibilità dell'attività;
- garantire la responsabilità dell'attività;

4. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

- garantire la qualità dei servizi offerti;
- garantire la sicurezza dei dati;
- garantire la riservatezza dei dati;
- garantire la conformità con le norme vigenti;
- garantire la trasparenza dell'attività;
- garantire la partecipazione dei cittadini;
- garantire la collaborazione con le altre istituzioni;
- garantire la continuità dell'attività;
- garantire la sostenibilità dell'attività;
- garantire la responsabilità dell'attività;

5. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

6. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

7. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

8. Il CENITIVAZIONE è tenuto a:

